

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนธุรกิจเดย์สปา
ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่



อมรรัตน์ หมอชาติ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเสนอเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

พฤษภาคม 2556

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยพะเยา

อาจารย์ที่ปรึกษา และคณบดีวิทยาลัยต่อเนื่อง ได้พิจารณาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเคย์สปา ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่” เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยพะเยา

(ดร.วิฑน์มณัททร พุทธวโรตม์ผล)

อาจารย์ที่ปรึกษา

(รองศาสตราจารย์ ดร.สมบัติ นพรัถ)

คณบดีวิทยาลัยการศึกษาต่อเนื่อง

พฤษภาคม 2556



กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาและให้การอนุเคราะห์เป็นอย่างดี จาก ดร.วิพนธ์มนภัทร พุทธรโรตม์ผล อาจารย์ที่ปรึกษาที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่าพร้อมทั้งให้ คำปรึกษาแนะนำ และแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จนการค้นคว้าอิสระนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ภาควิชาบริหารการจัดการทุกท่าน ที่คอยสอบถามด้วยความห่วงใยมาตลอด ตลอดจนเจ้าหน้าที่ทุกท่าน

ขอขอบพระคุณ ผู้ประกอบการ ร้านซีวา สปา ผู้จัดการ เจ้าหน้าที่ ที่ให้ข้อมูล ธุรกิจ สปา ในเขตจังหวัดเชียงใหม่

ขอขอบพระคุณ บิดา มารดา พี่ชาย ลูกสาว ที่คอยให้คำแนะนำและสนับสนุนในทุก ๆ อย่างมาตลอด

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณ ครู อาจารย์ทุกท่าน เพื่อนนักศึกษาปริญญาโท รุ่นที่ 9 ทุกท่าน ที่เป็นแรงผลักดัน และให้กำลังใจในการค้นคว้าแบบอิสระนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีในที่สุด

อมรรัตน์ หมอຍາดี



ชื่อเรื่อง	การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเคหะสปา ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่
ผู้ศึกษาค้นคว้า	อมรรัตน์ หมอชาติ
กรรมการที่ปรึกษา	ดร.วิฑูรย์ มนภัทร พุทธวโรตม์ผล
ประเภทสารนิพนธ์	การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง บค.ม., มหาวิทยาลัยพะเยา, 2555
คำสำคัญ	ธุรกิจสปา, การลงทุน

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนธุรกิจเคหะสปา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาวิเคราะห์การลงทุน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด, ด้านเทคนิค, ด้านบริหาร และ ด้านการเงิน ใช้เกณฑ์วัดความคุ้มค่าในการลงทุน ตัดสินใจลงทุนว่าควรลงทุนหรือไม่ประกอบด้วย ระยะเวลาคืนทุนคิดลด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน

วิธีดำเนินการวิจัย ข้อมูลที่ได้นำมาศึกษาในครั้งนี้ได้มาจากข้อมูลปฐมภูมิ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 1 แห่ง ร้านชีวา สปา เป็น ร้านสปา จัดประเภทเป็นร้านเคหะสปาขนาดใหญ่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ และมีการดำเนินงานมากกว่า 8 ปี

ข้อมูลทุติยภูมิ โดยการรวบรวมจากเอกสารวิชาการ งานวิจัย รายงาน บทความ รวมถึงข้อมูลทางเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนธุรกิจเคหะสปาในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่

ผลการวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนธุรกิจเคหะสปา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ด้านการตลาด จากการวิเคราะห์ทางด้านขนาดตลาดของธุรกิจเคหะ สปาในจังหวัดเชียงใหม่มีมูลค่า 18,341,177 บาทต่อปี โดยกำหนดเป้าหมายการลงทุนว่า จะมีส่วนครองตลาดธุรกิจเคหะสปา 10 เปอร์เซ็นต์ของขนาดตลาด จึงได้จัดทำแผนยอดขายล่วงหน้า ตลอดอายุโครงการ 5 ปี เมื่อกำหนดราคาขายตามราคาตลาด Massage treatment 500 บาทต่อชั่วโมง, Heat treatment 300 บาทต่อชั่วโมง, Mask and scrub 800 บาทต่อชั่วโมง และ Hydrotheraphy 300 บาทต่อครั้ง ทำให้การประมาณยอดขายล่วงหน้า พบว่าจะมีมูลค่ายอดขายโดยรวม 1,951,000 บาทต่อปี และ สร้างยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในทุกปี มีโอกาสประสบความสำเร็จในด้านการตลาดสูง

และสามารถสร้างรายได้ ตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ว่าจะมียอดขายไม่ต่ำกว่า 1.8 ล้านบาท ต่อปี จึงยอมรับโครงการลงทุนนี้ เพื่อดำเนินการศึกษาด้านเทคนิคต่อไป

ด้านเทคนิคเพื่อหาต้นทุนด้านเทคนิคที่เหมาะสมที่สุดของโครงการลงทุน โดยผู้ศึกษา คาดว่าจะใช้เงินลงทุนทั้งหมดอยู่ที่ 650,000 บาท จากการวิเคราะห์ การลงทุนในสินทรัพย์ ถาวร มีมูลค่า 391,000 บาท อัตราค่าเช่าร้าน 120,000 บาทต่อปี ต้นทุนวัตถุดิบ 171,790 บาท ต่อปี ค่าสาธารณูปโภค 73,800 บาทต่อปี ค่าโทรศัพท์ 8,200 บาทต่อปี ค่าวัสดุใช้แล้วทิ้ง 20,400 บาทต่อปี ค่าเสื่อมราคา 78,200 บาทต่อปี รวมต้นทุนการผลิต 472,390 บาทต่อปี และต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี จึงดำเนินการศึกษาด้านบริหารต่อไป

ด้านการบริหารจากการวิเคราะห์ ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายก่อน การดำเนินงาน มีมูลค่า 56,000 บาท ค่าใช้จ่ายระยะดำเนินการ ประกอบด้วยแรงงานทางตรง จำนวนบุคลากร 7 ท่าน ประกอบด้วยผู้จัดการ 1 คนอัตราจ้าง 12,000 บาท พนักงานบำบัด 4 คน อัตราจ้าง 7,500 บาทต่อคน เจ้าหน้าที่การเงิน 1 คน อัตราจ้าง 8,500 บาท แม่บ้าน 1 คน อัตราจ้าง 6,500 บาท รวมค่าจ้าง 684,000 บาทต่อปีค่าใช้จ่ายในการขาย ระยะก่อนการ ดำเนินงาน 20,000 บาท ระยะดำเนินการ 56,800 บาทต่อปี ต้นทุนการบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี จึงดำเนินการศึกษาด้านการเงินต่อไป

ด้านการเงินเพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน คือ ความสามารถทำกำไร โดยมีอัตราผลตอบแทนที่น่าพอใจ คำนวณค่ากับการลงทุน ผลการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ รายปีของโครงการ โดยไม่คำนึงถึงการผ่อนชำระเงินกู้ยืมตลอดอายุโครงการดำเนินงานตั้งแต่ปี ที่ 1 ถึง ปีที่ 5 ดังนี้ 639,190 บาท, 668,538 บาท, 701,910 บาท, 736,902 บาท, 773,790 บาท และ 812,620 บาท

ผลการประเมินค่าเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนของโครงการ ระยะเวลาคืนทุนใช้ ระยะเวลาคืนทุนไม่ถึง 1 ปี ประมาณ 11 เดือน 15 วัน ตัดสินใจยอมรับโครงการ เงินลงทุน เริ่มแรก 639,190 บาท อายุโครงการ 5 ปี, อัตราผลตอบแทน 12% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่า 1,994,661 บาท มีค่าเป็นบวก ควรยอมรับโครงการนี้ผลการศึกษา อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการ IRR ควรยอมรับโครงการลงทุน ได้ค่า IRR = 75.82 เมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ย ซึ่ง ประมาณว่าค่าสูงสุด = 15% และ IRR = 52.86 เมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ย ประมาณว่า ค่าสูงสุด = 30% ดังนั้น ใน 5 ปีข้างหน้าแม้ว่าดอกเบี้ยจะขึ้นไปอีกมากกว่า 15% หรือ 30% ก็ ยังคุ้ม เพราะโอกาสที่ดอกเบี้ยจะขึ้นสูงเกิน 75.82% และ 52.86% นั้นน้อย แต่ถ้า IRR ที่ได้ อยู่ ระหว่าง 12 กับ 30 จะค่อนข้างเสี่ยงกับการขาดทุน

โดยสรุป ความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนธุรกิจเคย์สปา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เป็นไปตามเป้าหมาย สามารถสร้างรายได้ที่เหมาะสมตลอดอายุของโครงการจึงตัดสินใจยอมรับและดำเนินการศึกษาในด้านเทคนิค ด้านการบริหาร ด้านการเงิน จากการศึกษาทุกกรณีจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และมีความน่าสนใจในการลงทุน



Title A STUDY OF THE FEASIBILITY OF INVESTMENT PROJECTS IN THE DAY SPA BUSINESS VENTURES IN THE DISTRICT TOWN CHIANG MAI PROVINCE.

Author Amornrat Moryadee

Advisor Dr.VimonPat Puttavarogpon

Academic Paper Independent Study, M.B.A., University of Phayao, 2012

Keywords Spa Business, Investment

ABSTRACT

The aim of this study is to research investment projects in the day spa business in the district town Chiang Mai province.

Analysis study by four aspects: Marketing, Technical, Management, Finance. The measure of value in the investment for should invest or not. Payback period, Net present value, Internal rate of return.

The data used in this study was derived from primary data and secondary data. Primary data from interview one day spa. A sheeva spa is the larger and operation more 8 years. Secondary data is information from research papers, reports, articles and information websites. Related to the day spa business in Chiang Mai province.

Analysis results feasibility of the project investment in the day spa business in the district town Chiang Mai province.

Marketing analysis results shows that the market size of the day spa business in Chiang Mai is value 18,341,177 Bahts/year. Targeted investment to 10% market share. Plan project in advance sales period of 5 years. Priced to sell at market: Massage treatment 500 Bahts/Hours, Heat treatment 300 Bahts/Hours, Mask and scrub 800 Bahts/Hours, Hydrotherapy 300 Bahts/time. Advance sales estimates are value 1,951,000 Bahts/year and sales increased 5% each year. Chance of success in the market and can generate revenue targets. On target achieve sales of at least 1.8 millions Bahts per year. Accept this investment of day spa so that study to technical analysis.

Technical analysis results shows that investment are expect to use 650,000 Bahts. Investment in fixed assets 391,000 Bahts, Rental costs 120,000 Bahts/year, Material costs 171,790 Bahts/year, Utilities costs 73,800 Bahts/year, Telephone bill 8,200 Bahts/year, Disposable materials costs 20,400 Bahts/year, Depreciation 78,200 Bahts/year; Total production costs 472,390 Bahts/year and production costs increased by 5% each year so that study to management analysis.

Management analysis results shows that costs prior to preoperating expenses 56,000 Baht. The operating expenses include labor cost total 684,000 Bahts/year. Total 7 staff include 1 Manager salary 12,000 Bahts, 4 Therapist salary 7,500 Bahts/person, 1 Cashier salary 8,500 Bahts, 1 Maid salary 6,500 Bahts. The cost of sales include preoperating expenses 20,000 Bahts and the operating expenses 56,800 Bahts. The management costs increased by 5% each year so that study to finance analysis.

Finance analysis results shows that Payback period 11 months 15 days in a short time, 12% Interest rate of Net present value 1,994,661 Bahts is positive, 15% Interest rate of Internal rate of return 75.82, 30% Interest rate of Internal rate of return 52.86 certainly the interest rate will not growth to 15% Or 30% in the next five years so that decision to accept the investment day spa.

Conclude investment projects in the day spa business in the district town Chiang Mai province. Analysis study result by four aspects: Marketing, Technical, Management, Finance can generate revenue targets. The revenue is appropriate throughout the project and interest for investment so that decision to accept the investment day spa

สารบัญ

บทที่		หน้า
1	บทนำ.....	1
	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
	วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
	ขอบเขตการศึกษา.....	3
	วิธีการศึกษา	3
	การวิเคราะห์ข้อมูล	4
	กรอบแนวคิด	5
	นิยามศัพท์เฉพาะ	6
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	7
2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	8
	การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาด (Market Feasibility Study)	8
	การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	11
	การศึกษาความเป็นไปได้ทางการบริหาร.....	14
	การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	18
	ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ	23
	ธุรกิจสปา	24
	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสปาเพื่อสุขภาพ.....	30
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	36
3	วิธีดำเนินการศึกษา.....	39
	การกำหนดข้อมูลและแหล่งข้อมูล	39
	การเก็บข้อมูล	39
	การวิเคราะห์ข้อมูล	40

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการศึกษา	42
ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด	42
ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	50
ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหาร	58
ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน.....	61
5 บทสรุป.....	69
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด	69
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค.....	70
สรุปผลการศึกษาทางด้านบริหาร	71
สรุปผลการศึกษาทางการเงิน	71
ข้อเสนอแนะ.....	72
บรรณานุกรม.....	74
ภาคผนวก	77
ประวัติผู้ศึกษาค้นคว้า.....	82

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	การวิเคราะห์การลงทุน.....	42
2	การวิเคราะห์ข้อมูลประชากร ผู้ใช้บริการสปา ในจังหวัดเชียงใหม่ 25% ต่อปี.....	43
3	การวิเคราะห์ประชากร ผู้ใช้บริการสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ชาวไทย 30% และ ชาวต่างประเทศ 70%.....	43
4	การวิเคราะห์ สถิติผู้ให้บริการ มูลค่าตลาด ในปี 2552 เทียบกับปี 2554.....	43
5	วิเคราะห์ ส่วนแบ่งตลาด ผู้ประกอบการสปาในจังหวัดเชียงใหม่	43
6	วิเคราะห์ จำนวนผู้ให้บริการเดย์สปา	44
7	วิเคราะห์ มูลค่าตลาดเดย์สปาในจังหวัดเชียงใหม่.....	44
8	การประมาณแนวโน้มของขนาดตลาดในอนาคต.....	44
9	คำนวณอนุกรมเวลาของมูลค่าตลาด.....	44
10	ประมาณแนวโน้มของมูลค่าตลาดในอนาคต ตลอดจนอายุของโครงการ	45
11	พยากรณ์ยอดขายของโครงการ	45
12	การจัดทำแผนการตลาดของโครงการต้องการยอดขายเพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์ ของทุกปีในทุกบริการ	46
13	แสดงรายรับจากยอดขายรายเดือนในปีที่ 1	47
14	แสดงรายรับจากยอดขายที่ประมาณการไว้ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการ	48
15	แสดงค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายค่าโฆษณา และค่าใช้จ่ายในการขาย	48
16	ต้นทุนวัตถุดิบต่อการใช้งาน	52
17	แสดงปริมาณวัตถุดิบ ที่สามารถใช้ต่อจำนวนผู้รับบริการ	53
18	แสดงการคำนวณอัตราต้นทุนวัตถุดิบต่อเดือน.....	53
19	สินทรัพย์ถาวร.....	55
20	ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายเดือน ในปี ที่ 1 (ม.ค.-มิ.ย.)	56
21	ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายเดือน ในปี ที่ 1 (ก.ค.-ธ.ค.)	56
22	ค่าใช้จ่ายในการผลิตที่ประมาณการไว้ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการ.....	57
23	ผังดำเนินงาน Gantt Chart	58

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
24 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดดำเนินการ	58
25 อัตราค่าจ้างบุคลากรต่อเดือน	60
26 ประมาณการค่าใช้จ่ายสำหรับบุคลากร (เดือน-ปี).....	61
27 ประมาณการค่าใช้จ่ายของบุคลากรตลอดอายุของโครงการ.....	61
28 เงินทุนหมุนเวียน.....	62
29 แสดงค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายค่าโฆษณา และค่าใช้จ่ายในการขาย.....	63
30 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร รายปี.....	63
31 การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ (Project Benefit Estimation).....	64
32 งบกำไรขาดทุน.....	64
33 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ โดยไม่คำนึงถึงการผ่อนชำระเงินกู้ยืม.....	65
34 การประมาณการงบประมาณเงินสดของโครงการ (Cash Budget).....	66
35 ยอดสะสมกระแสเงินสดสุทธิ	66
36 กระแสเงินสดรับสุทธิของแต่ละปี	67
37 สรุปผลความคุ้มค่าในการลงทุน.....	68

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1 กรอบแนวคิด	5
2 ขั้นตอนการจัดองค์การ.....	15
3 ตลาดธุรกิจสปาจังหวัดเชียงใหม่.....	29



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การลงทุนทำธุรกิจเดย์สปา ผู้สนใจควรศึกษาข้อมูลและรายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจให้ดีเสียก่อน ทั้งยังต้องสำรวจความพร้อมในการทำธุรกิจ เพราะเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะบอกให้ทราบถึงความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจ การสำรวจความพร้อมก่อนทำธุรกิจ เพื่อที่ผู้สนใจจะได้ทราบถึงข้อจำกัดของตนเอง หากค้นพบข้อจำกัดในด้านใด ก็ยังพอมีเวลาและโอกาสที่จะทำการปรับปรุงข้อจำกัดนั้นก่อนลงมือทำธุรกิจจริง ๆ ก่อนตัดสินใจก้าวเข้าสู่ธุรกิจเดย์สปา ผู้สนใจควรสำรวจความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการของตนเองก่อน ดังนี้

1. มีความรู้และความสนใจในเรื่องสุขภาพ เช่น การออกแบบสปา การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในสปา การคิดเมนูสปา เทคนิคการนวดแบบต่าง ๆ เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรเป็นผู้ที่มีความสนใจในการดูแลรักษาสุขภาพ ตลอดจนชอบใช้บริการสปาตามสถานที่ต่าง ๆ

2. มีความมุ่งมั่นสร้างสรรค์ไอเดียแปลกใหม่ ความมุ่งมั่นในการทำธุรกิจจะทำให้ผู้ประกอบการมีพลังในการคิดสร้างสรรค์หรือพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการให้มีความแปลกใหม่ โดดเด่น แตกต่างจากคู่แข่ง และสามารถนำความแตกต่างนั้นมาสร้างเป็นจุดขายของธุรกิจได้

3. มีเงินลงทุนการทำธุรกิจใด ๆ ก็ตาม ถ้าผู้ประกอบการปราศจากเงินลงทุน หรือมีเงินลงทุนไม่เพียงพอ อาจทำให้ธุรกิจนั้นไม่สามารถขับเคลื่อนไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ธุรกิจเดย์สปา มีรูปแบบและขนาดของการลงทุนที่แตกต่างกัน การจัดสรรเงินลงทุนจึงเป็นเรื่องสำคัญ ผู้ประกอบการบางรายอาจลงทุนโดยการจัดรวมหุ้นกับสมาชิกในครัวเรือนหรือเพื่อน ๆ หรือขอกู้เงินจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ในกรณีที่ผู้ประกอบการลงทุนโดยขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ความคำนึงถึงความสามารถของตนเองในการชำระหนี้สินด้วย

4. มีใจรักในงานบริการสปาเป็นธุรกิจประเภทให้บริการ ผู้ประกอบการควรมีความพร้อมและมีใจรักในการให้บริการ ตลอดจนมีลักษณะของการเป็นคนที่มีมนุษยสัมพันธ์และอัธยาศัยดี เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งจะเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างความประทับใจให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก

5. นานาทัศนะจากผู้ประกอบการธุรกิจสปา คุณสมบัติประการหนึ่งของผู้ที่จะทำธุรกิจสปาให้ได้ดีนั้น ผู้ประกอบการควรเป็นผู้ที่มีความชอบ หรือหลงใหล และรักที่จะใช้

บริการสปาเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ประสบการณ์เกี่ยวสปาตรงนี้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้กำหนดรูปแบบสปาในแบบที่ตนเองต้องการได้ เมื่อคิดจะทำธุรกิจสปาของตนเอง เพราะจะทำให้ทราบทั้งจุดดี จุดด้อยของสปาแต่ละแห่งที่เคยใช้บริการ จุดที่สร้างความประทับใจจุดที่ควรปรับปรุงแก้ไข ตลอดจนจรรยาบรรณการให้บริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ใช้บริการ

นางภัททิราพร เขียวสนั่น อุปนายกสมาคมสปาไทย กล่าวว่า ธุรกิจสปาไทยมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุก ๆ ปี โดยเฉลี่ยอยู่ที่ปีละ 5-6% สร้างรายได้เฉลี่ยประมาณ 15,000-16,000 ล้านบาทต่อปี กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ที่ใช้บริการเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ 80% ในพื้นที่ ภาคเหนือเช่น เชียงใหม่ เป็นนักท่องเที่ยวชาวสแกนดิเนเวีย ยุโรป ส่วนนักท่องเที่ยวในตลาดอาเซียนทั้ง อินโดนีเซีย เกาหลี จีน ปัจจุบันได้ใช้บริการสปาไทยเพิ่มมากขึ้น และส่วนที่เหลืออีก 20% เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยซึ่งในเวลานี้ทางอุตสาหกรรมสปาได้วางแผนที่จะขยายตลาดคนไทยให้มากขึ้น

บทความ 28 สิงหาคม 2555: การปรับตัวกลยุทธ์รับ AEC <http://www.thai-aec.com/463> รัฐบาลได้สนับสนุนให้สปาเป็นอีกหนึ่งสินค้าทางการท่องเที่ยวของไทย โดยกำหนดแผนยุทธศาสตร์ให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการดูแลสุขภาพแห่งเอเชีย (The Wellness Capital of Asia) ภายในปี พ.ศ. 2551 จึงทำให้มีผู้สนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้เป็นอย่างมาก ตามนโยบายของรัฐบาล สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งมีหน้าที่ในการเชื่อมโยงเครือข่ายและตรวจสอบมาตรฐานและรับรองผลให้แก่สถานบริการสปาที่มาลงทะเบียนทั้งนี้ในส่วน มาตรฐานสำคัญของการรับรองสถานประกอบการสปาเพื่อสุขภาพนั้นมีด้วยกันทั้งสิ้น 5 ด้านได้แก่

1. มาตรฐานการบริการ เพื่อทำการตรวจสอบการบริการว่ากิจกรรมนั้นมีการบริการครบถ้วนถูกต้องมีคุณภาพตามหลักวิชาการตลอดจนความพึงพอใจของลูกค้า
2. ด้านบุคลากร ก็เป็นอีกหนึ่งมาตรฐานสำคัญ ซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบความรู้ความสามารถของบุคลากรในสถานประกอบการสปาเพื่อ สุขภาพว่ามีคุณสมบัติที่จะบริการลูกค้าได้ อย่างปลอดภัยและประทับใจหรือไม่
3. ด้านผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ก็เป็นสิ่งที่ต้องระมัดระวัง ผลิตภัณฑ์ประเภทพอกตัว ชัดผิว สำหรับนวดตัว และอื่น ๆ ถือเป็นหัวใจสำคัญของสปาที่ให้บริการ
4. ด้านการบริหารและการจัดการองค์การ
5. ด้านสถานที่และสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็น 2 มาตรฐานหลักของการดำเนินการกิจการสถานประกอบการสปาเพื่อสุขภาพเพื่อให้ผู้รับ บริการได้ประทับใจในสภาพแวดล้อมครบทั้ง 5 มิติ คือ รูป รส กลิ่น เสียง และสัมผัส ในการทำธุรกิจเดย์สปานั้น เราต้องพร้อมที่จะมุ่งไปสู่บันได

แห่งความสำเร็จ ต้องรู้จักการกำหนดเป้าหมายในชีวิต ทั้งยังต้องลงมือทำสิ่งนั้นอย่างเต็มกำลังและความสามารถ เพื่อให้ความฝันเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา และต้องรู้จักการสร้างแรงจูงใจเพื่อกระตุ้นให้เราก้าวไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นหากผู้ประกอบการมีการจัดการบริหารต้นทุนที่ดีย่อมมีผลทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจเดย์สปาได้รับผลตอบแทนที่ดี

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนธุรกิจเดย์สปา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาวิเคราะห์การลงทุน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด, ด้านเทคนิค, ด้านบริหาร และด้านด้านการเงิน นำเกณฑ์ในการพิจารณาความคุ้มค่าในการลงทุนมาตัดสินใจลงทุน

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนธุรกิจเดย์สปา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ด้านการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านบริหาร ทางด้านการเงิน โดยมีขอบเขตของงานวิจัยดังนี้

1. โดยมีเงินลงทุนที่ใช้ในการลงทุนซึ่งเป็นทุนของผู้ประกอบการทั้งหมด เนื่องจากเป็นการลงทุนในกิจการขนาดย่อม
2. ระยะเวลาของการลงทุนที่ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจนี้ กำหนดให้มีอายุของธุรกิจ 5 ปี ตามอายุสัญญาการเช่าอาคาร
3. การใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 650,000 บาท สถานที่ในการดำเนินธุรกิจมีย่านชุมชนแหล่งธุรกิจมีอัตราการเช่าต่อเดือน 10,000 บาท

วิธีการศึกษา

ข้อมูลปฐมภูมิ ได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และข้อมูลทุติยภูมิ โดยการรวบรวมจากเอกสารวิชาการ งานวิจัย รายงาน บทความ รวมถึงข้อมูลทางเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนธุรกิจเดย์สปาในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ รวมถึงรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจเดย์สปา

การวิเคราะห์ข้อมูล

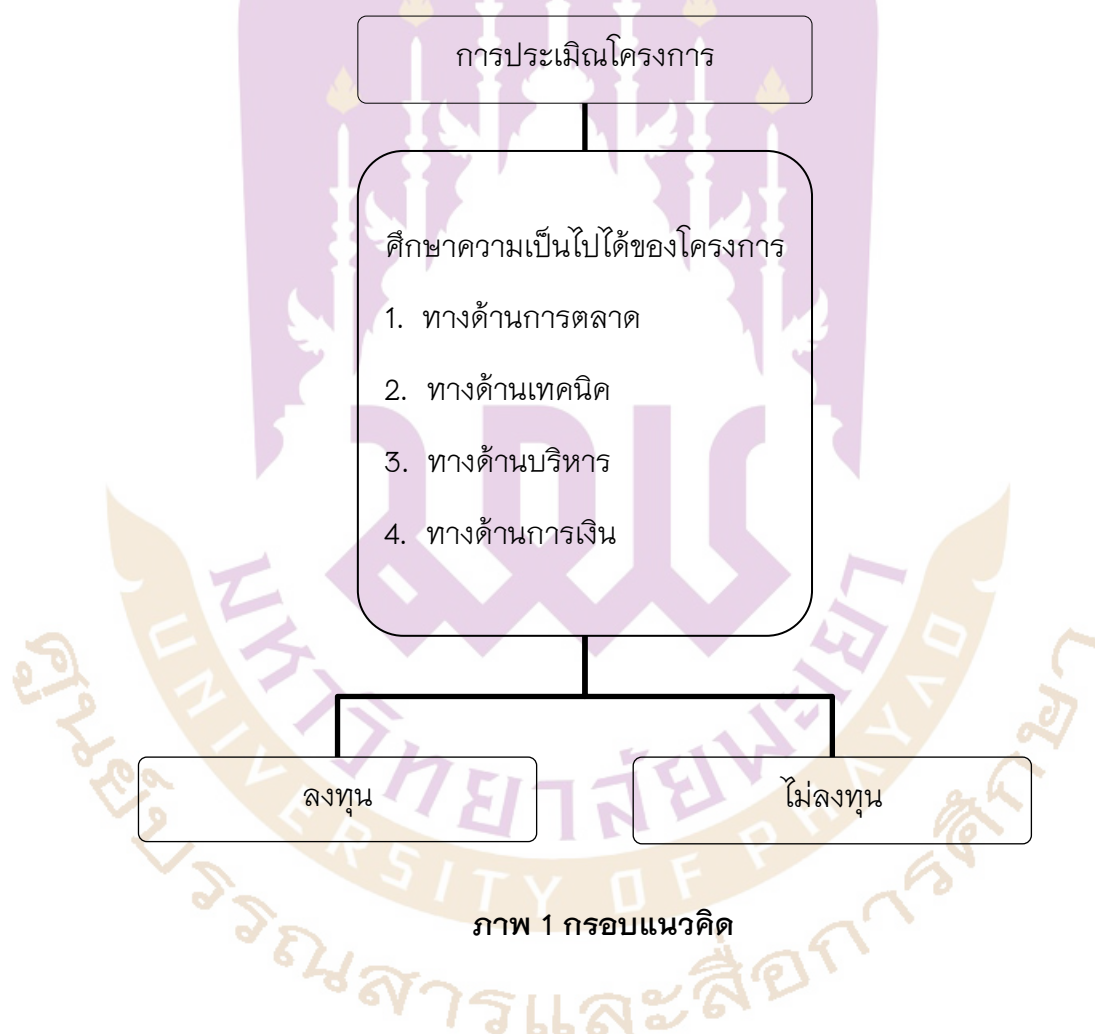
รวบรวมข้อมูลที่ได้ทั้งข้อมูลปฐมภูมิ ข้อมูลทุติยภูมิ จากการสัมภาษณ์ และจากแหล่งข้อมูลเอกสารงานวิชาการ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดย์สเปา ประกอบด้วยข้อมูลต่าง ๆ ดังนี้

1. ข้อมูลสภาพเศรษฐกิจจังหวัดเชียงใหม่ ประชากร ลักษณะทางเศรษฐกิจ และสังคม
2. ข้อมูล Demand Side ธุรกิจสเปาในจังหวัดเชียงใหม่ ความต้องการของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติประมาณ ข้อมูล Supply Side ผู้ประกอบการธุรกิจสเปาจังหวัดเชียงใหม่ ที่ได้รับมาตรฐาน ข้อมูล Market Size มูลค่าตลาดรวมของธุรกิจสเปาในจังหวัดเชียงใหม่
3. ข้อมูลด้านเป้าหมายทิศทางการพัฒนาในปี 2553-2557
4. ข้อมูลงานวิจัย คุณลักษณะของการบริการ ธุรกิจเดย์สเปาการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ
5. ข้อมูลตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ราคาท้องตลาดและการกำหนดวัตถุประสงค์ คุณภาพราคาแหล่งผลิต
6. ข้อมูล ค่าจดทะเบียนอนุญาตต่าง ๆ รูปแบบขององค์กรธุรกิจ การกำหนดอัตราค่าจ้างและสวัสดิการ กฎหมายแรงงานที่เกี่ยวข้อง

นำข้อมูลมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน 4 ด้านได้แก่ ข้อมูลการตลาด ด้านเทคนิค ข้อมูลการบริหารจัดการ และ ข้อมูลการเงินศึกษาในด้านสำคัญต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในครั้งนี้ ซึ่งให้เห็นว่าการลงทุนในครั้งนี้มีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด ซึ่งจะเป็นการลดปัจจัยต่าง ๆ ที่มีความเสี่ยงที่ทำให้เกิดการขาดทุนได้

กรอบแนวคิด

แนวความคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จะประกอบด้วย การวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้าน ทางด้านการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านการบริหาร ทางด้านการเงิน และทางด้านเศรษฐกิจ จะใช้เป็นข้อมูลสำคัญในการจัดหางบการเงินล่วงหน้า ซึ่งผู้ศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนจะนำมาประเมินผล และตัดสินใจลงทุนในโครงการหรือไม่ โดยใช้อัตราผลตอบแทนการลงทุนและความเสี่ยงเป็นเกณฑ์วัดในการตัดสินใจ



ภาพ 1 กรอบแนวคิด

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. สถานประกอบการ หมายถึง สถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวยที่ใช้ในการประกอบกิจการสปาเพื่อสุขภาพ กิจการนวดเพื่อสุขภาพ หรือกิจการนวดเพื่อเสริมสวย ซึ่งกิจการดังกล่าวไม่เข้าข่ายการประกอบธุรกิจศิลปะตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบโรคศิลปะ การประกอบวิชาชีพอื่นตามกฎหมายว่าด้วยวิชาชีพทางการแพทย์ หรือสถานพยาบาลตามกฎหมายว่าด้วยสถานพยาบาล

2. เดย์สปา หมายถึง สถานเสริมความงามที่เปิดบริการอยู่ทั่วไป ที่มีบริการคือเสริมความงามเช่นเดียวกับร้านเสริมสวยทั่วไปมีห้องอบซาวน่าหรืออ่างน้ำวน มีบริการนวดเพื่อผ่อนคลายอย่างน้อย 1 อย่าง เช่นนวดแผนไทย นวดแบบจีน นวดแบบอโรมาเธอราพี นวดกดจุด เป็นต้น จัดทะเบียนเป็นสถานประกอบการ หรือสถานพยาบาล และมีใบอนุญาตประกอบกิจการจากกระทรวงสาธารณสุข

3. ผู้ประกอบการสปา หมายถึง ผู้ที่ต้องจัดการบริการให้เป็นไปตามตามหลักเกณฑ์และมาตรฐานบริการแต่ละประเภท โดยต้องมีบริการหลักประกอบด้วย การนวดเพื่อสุขภาพ การใช้น้ำเพื่อสุขภาพ เช่น บริการอบไอน้ำ อ่างน้ำวน บ่อน้ำร้อน บ่อน้ำเย็น เป็นต้น และให้มีบริการอื่นเช่น การพอกโคลน การเสริมสวย การออกกำลังกาย อาหารเพื่อสุขภาพ โยคะ สมาธิ และอื่น ๆ อีก 3 รายการเป็นอย่างน้อย (ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย มาตรฐานของสถานที่ การบริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์ และวิธีการตรวจสอบเพื่อการรับรองให้เป็นไปตามมาตรฐานสำหรับสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย ตามพระราชบัญญัติ สถานบริการ พ.ศ. 2509 หน้า 7. 21 เม.ย. 2547)

4. มาตรฐานสปาไทย หมายถึง การที่สถานประกอบการสปาในประเทศไทยได้ให้บริการแก่ผู้รับบริการได้อย่างถูกต้องตามเกณฑ์ของกระทรวงสาธารณสุข ซึ่งกฎหมายจำแนกมาตรฐานสปาไว้ 3 ด้านคือ มาตรฐานสถานประกอบการ มาตรฐานผู้ดำเนินการ และมาตรฐานการบริการ

5. การศึกษาความเป็นไปได้ หมายถึง การศึกษาเพื่อทราบผลที่จะเกิดขึ้นในการดำเนินงานตามโครงการการลงทุนธุรกิจเดย์สปา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยพิจารณาจากการศึกษาวิเคราะห์โครงการใน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านบริหาร ด้านการเงิน

6. ต้นทุนค่าเสียโอกาสของทุน หมายถึง ต้นทุนที่เกิดจากการนำเงินของผู้ลงทุนไปลงทุนทำธุรกิจเดย์สปา แทนการนำเงินไปฝากธนาคารเพื่อรับดอกเบี้ยเงินฝาก เป็นระยะเวลา 5 ปี

7. ค่าใช้จ่ายในการลงทุน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการตกแต่งร้านเพื่อใช้เป็นสถานที่ในการบริการเดย์สปา ประกอบด้วย ค่าตกแต่งสถานที่ ค่าเฟอร์นิเจอร์ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าเช่าอาคารพาณิชย์

8. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นขณะที่ดำเนินการลงทุนธุรกิจเดย์สปา เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานต่อไปได้ ประกอบด้วย ค่าเช่าอาคาร ค่าสาธารณูปโภค ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เงินเดือนพนักงาน ค่าภาษีป้าย ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีเงินได้

9. ผลตอบแทนของธุรกิจ หมายถึง ผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินที่เกิดขึ้นโดยตรงของธุรกิจ ได้แก่ รายได้จากการให้บริการเดย์สปาในแต่ละปี

อ้างอิง ข้อมูล จากประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่องการกำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย มาตรฐานของสถานที่บริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์ และวิธีการตรวจสอบเพื่อการรองรับให้เป็นไปตามมาตรฐานสำหรับสถานที่ เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย ตามพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ. 2509 และประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 2)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจลงทุนสำหรับผู้ที่มีสนใจในธุรกิจเดย์สปาสามารถนำไปประเมินความคุ้มค่าที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน และเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจเดย์สปาได้ทราบถึงต้นทุนและผลตอบแทนทางธุรกิจเดย์สปา และสามารถนำไปประกอบการพิจารณาวางแผนบริหารการจัดการต้นทุน และผลตอบแทนของธุรกิจเดย์สปาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาด (Market Feasibility Study)

คือ การศึกษาความสามารถของโครงการในการหาผลตอบแทน หรือรายได้จากการขายผลผลิต ในราคาที่กำหนดตามช่วงของเวลาที่วางแผนไว้

ขั้นที่ 1 การกำหนดวัตถุประสงค์การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาด

เพื่อแสดงให้เห็นถึงความสามารถของโครงการในการหารายรับจากการขายผลผลิต ในราคาที่กำหนดตามช่วงของเวลาที่วางแผนไว้

ขั้นที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านตลาด

แหล่งข้อมูลเหล่านั้นมีทั้งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ซึ่งมีการจัดหาได้ ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ สามารถจัดหาได้จากวิธีสุ่มตัวอย่าง การสังเกต การทดลอง การสำรวจ การสัมภาษณ์ประชากรถ้ามีจำนวนน้อย ๆ ข้อมูลที่ต้องการได้แก่ อุปสงค์ทั้งหมดและอัตราการเพิ่มของอุปสงค์ อุปสงค์ในส่วนต่าง ๆ ของตลาด ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ แรงจูงใจในการซื้อ ความพึงพอใจในผลผลิต แผนการซื้อ ทศนคติต่อผลผลิต ความพึงพอใจในการจัดจำหน่าย ความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง ตลอดจนลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ซื้ออีกด้วย
2. ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่จัดทำไว้แล้วในแหล่งต่าง ๆ เช่น หนังสือ วารสาร แผนพัฒนา ผลงานวิจัย รายงานภาวะเศรษฐกิจ การค้า อุตสาหกรรม รายงานสถิติต่าง ๆ ทั้งในสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีมากมายอยู่ในปัจจุบัน ดังนั้น ก่อนที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์จึงจำเป็นต้องตรวจสอบคุณลักษณะข้อมูลที่ได้มาว่ามีคุณภาพดีหรือไม่ โดยพิจารณาถึงความแม่นยำ (Accuracy) ความน่าเชื่อถือ (Reliability) และความสอดคล้องกันของข้อมูล (Relevance)

ขั้นที่ 3 การวิเคราะห์ลักษณะตลาดเป้าหมายของโครงการ

ควรทำการศึกษาในประเด็นต่าง ๆ เหล่านี้ คือ

1. ลักษณะของผลผลิต เพื่อให้ทราบว่าผลผลิตของโครงการเป็นผลผลิตชนิดใหม่ที่เพิ่งเริ่มเข้าสู่ตลาดหรือเป็นผลผลิตที่ใช้ทดแทนผลผลิตเดิมที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ หรือเป็นผลผลิตที่มีลักษณะเหมือนเดิมที่มีขายอยู่แล้วเพียงแต่ต้องการเข้ามามีส่วนแบ่งในตลาดเท่านั้น

2. ลักษณะของตลาดผลผลิต เพื่อให้ทราบว่าผลผลิตของโครงการเป็นผลผลิตในสินค้าอุปโภคบริโภค หรือเป็นสินค้ากึ่งสำเร็จรูปเพื่อการผลิตต่อเนื่อง หรือเป็นสินค้าทุนเพื่อใช้ในการผลิต ซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนดำเนินงานต่าง ๆ ของโครงการได้อย่างเหมาะสม

3. ขนาดของตลาดผลผลิต เพื่อให้ทราบความต้องการของผลผลิตประเภทนี้มีมากน้อยเพียงใด ทั้งปริมาณและมูลค่าตั้งแต่อดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันที่กำลังเป็นอยู่ การประมาณขนาดของตลาดทำได้หลายวิธี เช่น

3.1 การประมาณอุปสงค์ทั่วไป เช่น ความต้องการของตลาดภายในประเทศสามารถหาได้จากสมการดังนี้

$$\text{ความต้องการในประเทศ} = \text{ปริมาณการผลิตในประเทศ} + \text{การนำเข้า} - \text{การส่งออก}$$

3.2 การประมาณอุปสงค์ทั้งหมด เป็นการหามูลค่าผลผลิตที่ซื้อขายกันอยู่ในตลาดโดยใช้สมการ

$$V_m = nQP$$

เมื่อ V_m คือ มูลค่าการซื้อขายผลผลิตทั้งตลาด

n คือ จำนวนผู้ซื้อในตลาด

Q คือ ปริมาณซื้อโดยเฉลี่ยของผู้ซื้อในตลาด

P คือ ราคาผลผลิตโดยเฉลี่ยที่ขายกันในตลาด

4. การประมาณแนวโน้มของขนาดตลาดในอนาคต (Trend Projection or Forecasting Market) เป็นวิธีการนำข้อมูลในอดีตที่มีอยู่มาทำการพยากรณ์ค่าในอนาคต ภายใต้ข้อสมมติว่าสถานการณ์ต่าง ๆ ในอดีตกับในอนาคตมีลักษณะเหมือนกัน รูปแบบความสัมพันธ์ของความต้องการผลผลิต (Y_t) มีความสัมพันธ์กับค่าของเวลา (t) ด้วยลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใดในเชิงคณิตศาสตร์ ซึ่งจะทราบลักษณะความสัมพันธ์ได้โดยเก็บข้อมูลปริมาณซื้อผลผลิตที่เกิดขึ้นในแต่ละหน่วยของเวลา

4.1 รูปแบบความสัมพันธ์เชิงเส้นตรง (Linear)

$$Y_t = a + bt$$

รูปแบบความสัมพันธ์ที่นิยมใช้กันโดยทั่วไป คือ “การประมาณแนวโน้มแบบเส้นตรง” ซึ่งเป็นการลากเส้นตรงผ่านกลุ่มข้อมูลที่กำหนดจุดในกราฟนั้น

5. การเข้าสู่ตลาด เพื่อให้ทราบว่าจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายผลผลิตของโครงการได้อย่างไร คู่แข่งมีกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไร ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและราคาขายอย่างไร โครงการจะต้องใช้แผนการเจาะตลาดและแผนการขายอย่างไรจึงจะเข้าสู่ตลาดได้

6. โอกาสของผลผลิต เพื่อให้ทราบว่า มีสภาพการแข่งขันในตลาดมากหรือน้อยเพียงใด เมื่อโครงการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ทางการตลาดแล้วจะสามารถมีส่วนแบ่งตลาด (Market Share) ได้เท่าไร ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประมาณการรายรับของโครงการในช่วงต่าง ๆ ที่กำหนด แผนไว้ตลอดอายุโครงการ

7. ต้นทุนการจัดจำหน่าย เพื่อให้ทราบว่า ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการจัดจำหน่าย ผลผลิตของโครงการเพื่อให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ นั้นจะต้องเสียค่าใช้จ่ายมากหรือน้อยเท่าไร ซึ่งเป็นต้นทุนอีกส่วนหนึ่งของการดำเนินงาน และมีผลต่อการกำหนดราคาขายผลผลิตของโครงการด้วย

8. การพยากรณ์ยอดขาย เพื่อให้ทราบว่า จะสามารถขายผลผลิตของโครงการได้เป็นจำนวนมากน้อยเท่าไร ตลอดอายุของโครงการ ค่าพยากรณ์ยอดขายนี้เกิดจาก 2 ส่วน คือ ขนาดตลาด (Market Size) กับส่วนครองตลาดของโครงการ (Market Share) ซึ่งเป็นส่วนเป้าหมายสำคัญของการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาดของ

ขั้นที่ 4 การกำหนดยอดขายของโครงการ

การกำหนดยอดขายของโครงการเพื่อให้ทราบตัวเลขรายรับและรายจ่ายต่าง ๆ ทางด้านการตลาด มีมูลค่าเท่าไรในแต่ละช่วงเวลาตลอดอายุโครงการในรูปของตารางตัวเลขยอดขาย ซึ่งถือว่าเป็นเป้าหมายหลักที่สำคัญที่สุดของการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับ การจัดทำแผนยอดขาย และจะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการในภายหลัง

การจัดทำแผนยอดขาย

แผนยอดขาย หรืองบประมาณยอดขาย หมายถึง ยอดขายที่คาดว่าจะได้รับจากการใช้ทรัพยากรออกไปในการโฆษณา การส่งเสริมการขาย และค่าใช้จ่ายในการขาย ดังนั้น แผนยอดขาย จึงประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

1. **แผนการตลาด** เป็นส่วนที่แสดงถึงปริมาณขายราคาขายต่อหน่วยและจำนวนเงินรายรับจากยอดขายตามผลผลิตในแต่ละช่วงเวลาซึ่งมีความสำคัญมาก เพราะปริมาณยอดขายที่คาดคะเนไว้เป็นตัวกำหนดแผนการผลิตและแผนกำลังคนของโครงการ

2. **แผนการส่งเสริมการขาย ค่าโฆษณาและค่าใช้จ่ายในการขาย** แสดงถึงค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย เช่น ลดแลกแจกแถมชิงโชค ค่าฝึกอบรมพนักงาน ค่าโฆษณาเพื่อกระตุ้นยอดขายด้วยสื่อต่าง ๆ ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการขาย ซึ่งเกี่ยวข้องกับ การติดต่อลูกค้า การจัดส่งผลผลิต ค่าเดินทาง ค่านายหน้า ค่าเงินเดือนพนักงาน ค่าเบี้ยเลี้ยงและค่ารับรอง เป็นต้น ในส่วนนี้ จะต้องทำการประมาณการค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับยอดขายที่พยากรณ์ไว้แล้ว

ขั้นที่ 5 การพิจารณาผลการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางด้านตลาด

จากการวิเคราะห์ข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับตลาดของโครงการตั้งแต่เริ่มแรกจนกระทั่งประมาณการยอดขายได้เรียบร้อยแล้วนั้น ขั้นนี้ผู้ประเมินจะต้องพิจารณาผลลัพธ์ของตัวเลขในตารางที่ทำขึ้นมานั้นว่าเป็นที่น่าพอใจหรือไม่ หรือตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่ มีความแตกต่างจากเป้าหมายมากนักน้อยเพียงใด จำเป็นจะต้องศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงแก้ไขค่าประมาณการนี้หรือไม่ ถ้าเห็นว่ายังสามารถจะปรับปรุงค่าได้อีก และได้ผลของตัวเลขที่ประมาณการใหม่เรียบร้อยแล้วก็เข้าสู่ระบบการตัดสินใจในขั้นต่อไป

ขั้นที่ 6 การตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธโครงการ

จากผลการวิเคราะห์ ถ้าเห็นว่าตัวเลขรายได้จากการขายผลผลิตและค่าใช้จ่ายทางการตลาดต่าง ๆ เหมาะสมดี แล้วมีการประมาณการได้อย่างสมเหตุสมผลสอดคล้องกันดีและมีโอกาสประสบความสำเร็จในด้านตลาดสูง สมควรตัดสินใจยอมรับและดำเนินการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคต่อไป แต่ถ้าผลการพิจารณาเห็นว่าทุกอย่างเป็นไปได้ยาก มีปัญหาและอุปสรรคมากมายเกินกว่าจะต่อสู้แก้ไขสถานการณ์ของตลาดที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและมีที่ท่าว่าจะเป็นปัญหาเกี่ยวกับโครงการในอนาคตทำให้มีความเสี่ยงที่จะล้มเหลวสูง ดังนั้น ก็ควรปฏิเสธโครงการนี้ไปเสียตั้งแต่ต้น และหาโครงการใหม่ที่มีโอกาสประสบความสำเร็จมาทำการศึกษาคือความเป็นไปได้ต่อไป

สรุปว่า การศึกษาคือความเป็นไปได้ทางด้านตลาดจึงเป็นประตูหรือด่านแรกที่จะต้องผ่านให้ได้ก่อนจะศึกษาด้านเทคนิคต่อไป

การศึกษาคือความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาคือความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค (Technical Feasibility Study) มีความสำคัญต่อเนื่องมาจากการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางด้านตลาด เนื่องจากทราบเป้าหมายแล้วว่าจะต้องจำหน่ายผลผลิตของโครงการเป็นจำนวนเท่าไรจึงจะมียอดขายตามที่ประมาณการ

จุดมุ่งหมายหลักของการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคนี้ก็คือ “เพื่อคาดคะเนต้นทุนทางด้านเทคนิคที่เหมาะสมที่สุดของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรต่าง ๆ และค่าใช้จ่ายในการผลิตทั้งหมด” การคาดคะเนหรือประมาณการนี้จะต้องมีความละเอียดรอบคอบแม่นยำใกล้เคียงกับความเป็นจริงให้มากที่สุด เพราะจะมีผลทำให้การประเมินโครงการและการตัดสินใจลงทุนไม่ผิดพลาด

ประเด็นการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการ ประกอบด้วย

1. **คุณลักษณะของการบริการ** จะต้องทำการศึกษาคูณลักษณะของบริการว่าจะต้องมีคุณสมบัติด้านต่าง ๆ จะต้องสามารถระบุประโยชน์ใช้สอยของการบริการของโครงการได้อย่างชัดเจนว่าบริการเพื่อนำไปใช้ประโยชน์อย่างไร

2. **ทำเลที่ตั้งของโครงการ (Project Location)** การเลือกที่เหมาะสมกับลักษณะการผลิตของโครงการก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะต้องนำมาพิจารณาเพื่อให้ผลผลิตของโครงการที่มีคุณภาพดี ปลอดภัย และประหยัดค่าขนส่ง ค่าดูแลรักษา ซึ่งจะเป็นผลให้โครงการประสบความสำเร็จได้ดี

3. **การวางผังโครงการ (Project Layout)** เพื่อให้ทราบว่าพื้นที่ของโครงการทั้งหมดที่จะใช้นั้นควรจะต้องจัดสรร กำหนดขนาดและตำแหน่งโครงการจึงจะเหมาะสมกับการใช้ประโยชน์และความสวยงามด้วยการวางผังโครงการ

4. **การกำหนดลักษณะงานของโยธา (constructions)** เพื่อให้ได้สิ่งก่อสร้างต่าง ๆ ที่จำเป็นของโครงการตามผังที่ได้ออกแบบไว้แล้ว

5. **การเลือกเครื่องจักรและอุปกรณ์ (machinery and equipment)** จึงควรศึกษาในประเด็นต่อไปนี้

- 5.1 ลักษณะของโครงการ
- 5.2 ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ
- 5.3 ความพร้อมทางเทคโนโลยี
- 5.4 อายุการใช้งานและขนาดรูปร่างของเครื่องจักร
- 5.5 ผู้ผลิตจำหน่ายเครื่องจักร
- 5.6 ระบบการจ่ายเงินซื้อเครื่องจักร

6. **การบวนการผลิต (production process)** เพื่อให้ได้กระบวนการผลิตที่เหมาะสมสอดคล้องกับโครงการมากที่สุด จำเป็นจะต้องคำนึงถึงเรื่องต่าง ๆ ต่อไปนี้

- 6.1 เทคโนโลยีการ
- 6.2 การได้มาขอเทคโนโลยีการ
- 6.3 ความเหมาะสมของกระบวนการผลิต

7. **การวางผังโรงงาน (plant layout)** เพื่อให้กระบวนการผลิตภายในโรงงานมีความสะดวกปลอดภัยไม่ติดขัดสับสนขณะทำการผลิต ดังนั้น เมื่อตัดสินใจเลือกชนิด ขนาด รูปแบบ ตลอดจนกระบวนการผลิตของเครื่องจักรแล้ว สิ่งจำเป็นอย่างยิ่งคือการวางผังโรงงาน เพื่อให้การทำงานของฝ่ายผลิตมีประสิทธิภาพสูงสุด (efficiency) และเกิดประสิทธิผล (effective) สูง

ที่สุดด้วย ซึ่งจะนำมาสู่ความสำเร็จของโครงการอีกส่วนหนึ่งเพราะสามารถประหยัดต้นทุนในการผลิตได้

8. **การกำหนดวัตถุดิบ (Raw Material)** เพื่อให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพและปริมาณตามที่ต้องการของโครงการ จึงจำเป็นจะต้องทราบว่าวัตถุดิบที่ต้องการใช้นั้นมีคุณสมบัติและคุณลักษณะเฉพาะอย่างไร มีปริมาณที่ต้องการใช้ในแต่ละช่วงเวลาการผลิตมากน้อยเพียงใด มีแหล่งจัดหามาจากที่ใด มีจำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบมากหรือน้อย ผู้จำหน่ายวัตถุดิบเหล่านั้นตั้งอยู่ที่ใด และมีข้อเสนอในการสั่งซื้ออย่างไร มีการขนส่งแบบใด ระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่งเร็วหรือช้าเท่าใด เป็นต้น

9. **สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ (Facilities)** เพื่อให้การดำเนินงานโครงการกระทำไปได้อย่างต่อเนื่อง ราบรื่น จึงมีความจำเป็นจะต้องศึกษาวิเคราะห์ในเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ โดยเฉพาะด้านสาธารณูปโภคและสาธารณูปการที่จะมีให้ในพื้นที่โครงการดังนี้ ระบบพลังงานไฟฟ้า ระบบการคมนาคมขนส่ง ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ระบบน้ำเสีย

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค มีวัตถุประสงค์หลักที่สำคัญที่สุดในการประเมินโครงการ ก็คือ “การคำนวณค่าใช้จ่ายในการลงทุน และค่าใช้จ่ายในการผลิตตลอดอายุโครงการ” นั้นเอง ซึ่งมีรายละเอียดที่ควรจัดทำเป็นตัวเลข 2 ส่วน เพื่อการนำไปใช้ประเมินโครงการ ดังนี้

1. **เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของโครงการ** ซึ่งจะต้องศึกษาและกำหนดเป็นจำนวนเงินจ่ายลงทุนเกี่ยวกับค่าที่ดิน การพัฒนาและปรับปรุงที่ดิน ตัวอาคารโรงงาน สำนักงาน และสิ่งก่อสร้างอื่น ๆ ตลอดจนจนระบบต่าง ๆ ที่ต้องใช้ภายในโครงการ

2. **ค่าใช้จ่ายในการผลิต** เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างดำเนินงานของโครงการ ตั้งแต่เริ่มเปิดดำเนินงานจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการ ในการประมาณการค่าใช้จ่ายในการผลิตนี้ จะต้องสอดคล้องกับปริมาณผลผลิตที่ได้พยากรณ์ยอดขายไว้แล้ว และจะต้องสอดคล้องกับเทคนิคที่เลือกใช้ด้วย จึงทำให้สามารถประมาณการต้นทุนในส่วน of โรงงานได้ว่ามีค่าใช้จ่ายเท่าไรในแต่ละช่วงของการผลิตตลอดอายุโครงการ ซึ่งควรจะต้องศึกษาค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นในการผลิตตัวผลผลิตโดยตรง ค่าแรงทางตรงที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ค่าสาธารณูปโภคเพื่อการผลิต ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรเครื่องมือและโรงงาน ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซมเครื่องจักรเครื่องมือ เป็นต้น รายจ่ายในการผลิตนี้ควรจะเป็นรายเดือนและรายปีเช่นเดียวกับรายรับ เพื่อให้สอดคล้องกัน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหาร

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหาร หมายถึง “การศึกษาหารูปแบบและแนวทางการบริหารโครงการอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด อันจะส่งผลให้การดำเนินโครงการบรรลุผลสำเร็จได้ภายในวงเงินงบประมาณที่กำหนดกรอบระยะเวลาที่กำหนด และได้ผลผลิตตามที่กำหนดด้วย”

ผลของการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหารจะแสดงให้เห็นถึง ความสามารถในการบริหารจัดการให้โครงการสามารถดำเนินงานไปได้จนประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย ซึ่งการบริหารงานนี้ยังแบ่งออกเป็น 2 ระยะ คือ ระยะก่อนการดำเนินงาน และระยะดำเนินงานตามโครงการ

วัตถุประสงค์หลักของการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหารเพื่อนำไปประเมินโครงการก็คือการคำนวณค่าใช้จ่ายในการบริหารระยะก่อนการดำเนินงานกับค่าใช้จ่ายในการบริหารระยะดำเนินงาน

1. การบริหารงานในระยะก่อนการดำเนินงาน (Preoperating Period) ซึ่งควรจะต้องศึกษาและจัดทำภารกิจ 2 ประการ คือ การกำหนดแผนผังการดำเนินงานและประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานด้วย

1.1 การกำหนดแผนผังการดำเนินงาน จะใช้รูปแบบของ Gantt Chart หรือ PERT (Program Evaluation and Review Technique) หรือ CPM (Critical Path Method) ก็ได้แต่ที่ดำเนินการได้ง่ายและเป็นที่ยอมรับมากที่สุดในการแสดงกิจกรรมย่อย ๆ เมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเป็นที่ยอมรับแล้ว

1.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดดำเนินงาน (Preoperating Expenses) เป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไปเพื่อให้ได้สินทรัพย์ทุน (Capital Assets) ต่าง ๆ ของโครงการมาใช้ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการศึกษาและวางแผนโครงการ ค่านายหน้าหาเงินกู้ ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน ค่าที่ปรึกษาโครงการ ค่าเดินทาง ดอกเบี้ยเงินกู้ระหว่างก่อสร้าง ค่ารับสมัครและฝึกอบรมพนักงาน ตลอดจนเงินเดือนและสวัสดิการของบุคคลที่เกี่ยวข้องก่อนเปิดดำเนินงานของโครงการ เป็นต้น

2. การบริหารงานในระยะดำเนินงาน (Operating Period) การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหารในส่วนนี้จะเกี่ยวข้องกับประเด็นรูปแบบขององค์การธุรกิจ รูปแบบการบริหารจัดการภายในองค์การ การสรรหาและการใช้ประโยชน์บุคลากร การกำหนดค่าตอบแทน การวางแผนกำลังคน นโยบายการเพิ่มค่าตอบแทน ตลอดจนกฎหมายแรงงานที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

2.1 รูปแบบขององค์การธุรกิจ การลงทุนทำโครงการนั้นอาจจะมีรูปแบบที่เหมาะสมแตกต่างกันไป เช่น แบบเจ้าของธุรกิจผู้เดียว แบบห้างหุ้นส่วน แบบบริษัทหรืออาจจะเป็นแบบสหกรณ์

เป็นต้น ซึ่งแต่ละรูปแบบนั้นมีลักษณะเฉพาะตัว มีข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไป แต่มีวัตถุประสงค์ในลักษณะเดียวกัน คือ

2.1.1 ต้องการที่จะควบคุมการบริหารจัดการโครงการให้ได้ดีที่สุด

2.1.2 ต้องการมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับผู้ร่วมทำธุรกิจด้วย

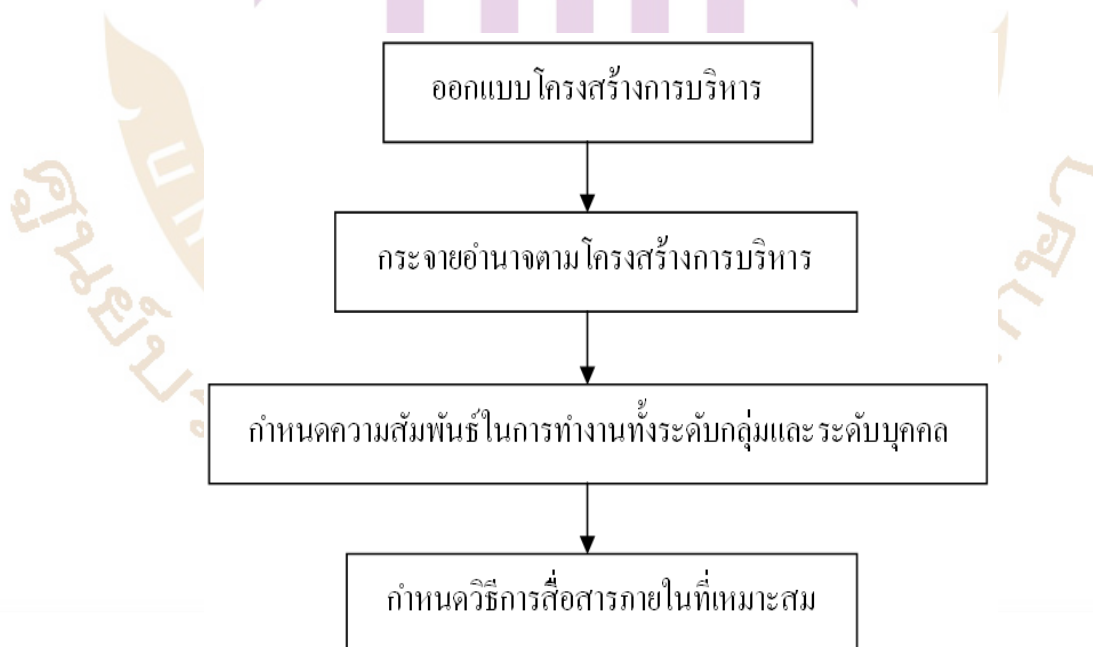
2.1.3 ต้องการดึงดูดความสนใจของแหล่งเงินทุน เช่น ธนาคารพาณิชย์ทั่วไป ธนาคารเพื่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME's Bank) ตลอดจนสถาบันการเงินอื่น ๆ ที่สนใจ และให้การสนับสนุนด้านเงินลงทุนทำโครงการ

2.1.4 ต้องการเก็บความลับธุรกิจได้ดี

2.1.5 ต้องการเพิ่มผลกำไร

2.2 รูปแบบของการบริหารภายในหรือการจัดองค์การ (Organization) คือ การจัดความสัมพันธ์ระหว่างคนกับงาน เพื่อให้เกิดกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพ มีความประหยัด และบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของโครงการ

การที่จะบริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ นั้น ปัจจัยสำคัญประการหนึ่ง คือ การบริหารงานบุคคล หรือการจัดองค์การที่มีลักษณะเหมาะสมกับโครงการ ซึ่งจะทำให้การปฏิบัติงานง่ายขึ้น อันจะนำไปสู่ความสำเร็จของโครงการได้



ภาพ 2 ขั้นตอนการจัดองค์การ

รูปแบบการจัดองค์การมีหลายรูปแบบ ดังนี้

การจัดองค์การอย่างง่าย (Simple Organization)

การจัดองค์การอย่างง่าย ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจครอบครัวซึ่งมีขนาดเล็ก มีพนักงานจำนวนไม่มากนัก ไม่มีการแบ่งอำนาจการตัดสินใจให้ผู้อื่น หรือมีการบริหารงานแบบรวมอำนาจ (Centralization) ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลควบคุมการปฏิบัติงานของทุก ๆ ฝ่ายด้วยตนเอง คือ ผู้จัดการฝ่ายผลิต ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการฝ่ายบัญชีการเงิน ผู้จัดการฝ่ายบุคคล สามารถควบคุมดูแลการทำงานทุก ๆ อย่างได้ใกล้ชิด ตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว เมื่อเผชิญปัญหาที่ต้องแก้ไข หากโครงการมีขนาดใหญ่ขึ้น การจัดการแบบนี้ก็ไม่เหมาะสมเพราะจะไม่สามารถควบคุมกำกับดูแลการทำงานของฝ่ายต่าง ๆ ได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพเพียงพอ จนอาจเกิดผลเสียต่อโครงการขึ้นได้

ข้อดีของการจัดองค์การแบบง่าย มีดังนี้

1. เหมาะสำหรับโครงการขนาดเล็ก มีจำนวนพนักงานน้อย
2. มีการควบคุมดูแล สั่งการอย่างใกล้ชิด
3. มีการบริหารงานและการตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วคล่องตัว เพราะไม่ต้องเสียเวลา

ในการรายงานหรือขอคำปรึกษาจากผู้ใด

4. ตัดสินใจเล็กกิจการได้ง่ายด้วยตนเอง

ข้อเสียของการจัดองค์การแบบง่าย มีดังนี้

1. ทำให้พนักงานที่ทำงานอยู่ในองค์การไม่มีโอกาสก้าวหน้า เพราะผู้บริหารงานรวมอำนาจไว้แต่เพียงผู้เดียวในการบริหารงานทุก ๆ ด้าน
2. ทำให้เกิดความเลื่อมใสในการบริหารงาน และการตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ เพราะเป็นผู้ตัดสินใจคนเดียว
3. ความสามารถในการบริหารจัดการมีจำกัด ทำให้ขาดโอกาสในการเจริญเติบโตของโครงการ

ทรัพยากรบุคคลในองค์การ (Human Resource of Organization)

ในการจัดทำโครงการนั้น เมื่อพิจารณาแล้วว่าโครงการควรจะเลือกรูปแบบขององค์การแบบใดและตัดสินใจออกแบบการจัดองค์การที่เหมาะสมกับโครงการได้เรียบร้อยแล้ว ในขั้นต่อไปคือการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ขององค์การ เพื่อให้สามารถจัดหาคุณลักษณะของบุคลากรแต่ละตำแหน่ง จำนวนบุคลากรในแต่ละตำแหน่ง ตลอดจนผลตอบแทนที่จะมีให้กับบุคลากรในตำแหน่ง ดังนั้น การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการบริหารจึงควรทำการศึกษาในประเด็นต่าง ๆ เหล่านี้ด้วย ดังนี้

1. การจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) การจัดการทรัพยากรมนุษย์จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการสรรหาบุคลากร การพัฒนาบุคลากร การใช้ประโยชน์บุคลากร และการรักษาบุคลากรขององค์กรโดยคำนึงถึงปริมาณและคุณภาพบุคลากรของโครงการ ตั้งแต่เริ่มดำเนินงานจนสิ้นสุดโครงการอย่างเหมาะสม เพื่อธำรงรักษาบุคลากรที่มีคุณค่าขององค์กรเพื่อทำประโยชน์ให้กับองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

2. การวางแผนกำลังคน (Labor Force Planning) ในการวางแผนกำลังคนของโครงการ จะทำได้โดยการศึกษาโครงสร้างการจัดองค์กรที่ออกแบบไว้ และอัตราการเจริญเติบโตของกิจกรรมที่สอดคล้องกับยอดขายและปริมาณการผลิตของโครงการ โดยจะต้องศึกษาถึงความต้องการบุคลากรในระดับต่าง ๆ ตั้งแต่เริ่มต้นว่ามีความต้องการผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารส่วนต่าง ๆ เท่าไร ต้องการแรงงานมีทักษะ กึ่งทักษะและไร้ทักษะอย่างละเท่าไร จะต้องเพิ่มกำลังคนในด้านใดบ้าง เมื่อไร เป็นจำนวนเท่าไร เพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณกิจกรรมต่าง ๆ ที่มากขึ้นของโครงการ ซึ่งอาจจะกำหนดเป็นนโยบายการเพิ่มกำลังคนของโครงการตลอดอายุโครงการไว้ในสัดส่วนที่สอดคล้องกับยอดขายรวมก็ได้

3. การสรรหาบุคลากรเข้าทำงาน (Recruitment) จะมีวิธีการอย่างไร เช่น การประกาศรับสมัครตามสื่อต่าง ๆ ตามสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ตามหน่วยงานฝึกอบรมอาชีพต่าง ๆ หรือตามหน่วยงานจัดหางาน เป็นต้น แต่ก่อนที่จะรับสมัครบุคคลต่าง ๆ เข้ามาทำงาน จะต้องมีการดำเนินงานในสิ่งที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

3.1 การวิเคราะห์งาน (Job Analysis)

3.2 การอธิบายลักษณะงาน (Job Description)

3.3 การกำหนดคุณสมบัติงาน (Job Specification)

3.3.1 การคัดเลือกบุคลากร (Selection) โดยใช้วิธีต่าง ๆ ตามความเหมาะสมกับตำแหน่งงาน เช่น การสอบ สัมภาษณ์ การพิจารณาประสบการณ์ การศึกษา สุขภาพ ภาวะผู้นำ การตัดสินใจหรือไหวพริบ เป็นต้น

3.3.2 การบรรจุงาน (Positioning) เป็นการนำผู้ผ่านการคัดเลือกเข้าบรรจุทำงานในตำแหน่งงานนั้น ๆ

4. การกำหนดอัตราค่าจ้างและสวัสดิการ (Wage and Fringebenefit)

5. นโยบายการเพิ่มผลประโยชน์ตอบแทน (Wage Policy)

6. กฎหมายแรงงานที่เกี่ยวข้อง เช่น พรบ.แรงงานสัมพันธ์ (2518) พรบ.ประกันสังคม (2533) พรบ. เงินทดแทน (2537) และ พรบ. คู่ครองแรงงาน (2541) เป็นต้น

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านบริหาร จะทำให้สะท้อนถึงค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรของโครงการทั้งหมดตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการ ค่าใช้จ่ายที่ได้ประมาณการไว้ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการจะถูกนำไปใช้แสดงรายการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (Administrative & Selling Expenses) เพื่อหากระแสเงินสดสุทธิสำหรับการประเมินโครงการต่อไป ในการประมาณการค่าใช้จ่ายสำหรับบุคลากรในองค์กรนั้น ควรจะประมาณการเป็นรายเดือนเพื่อให้เห็นรายละเอียดชัดเจนก่อน แล้วจึงรวมเป็นรายปีและการปรับเพิ่มค่าใช้จ่ายส่วนนี้รายปีจนถึงสิ้นสุดโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน คือ “การศึกษาความสามารถในการทำกำไร โดยวัดการให้ผลตอบแทนทางการเงินคุ้มค่าต่อการลงทุนตามที่ต้องการหรือไม่ เพื่อตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธการลงทุนทำโครงการนั้น”

วัตถุประสงค์ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน มีดังนี้

1. เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน คือ ความสามารถทำกำไร โดยมีอัตราผลตอบแทนที่น่าพอใจ คุ้มค่ากับการลงทุน
2. เพื่อสร้างแรงจูงใจต่อผู้เป็นเจ้าของโครงการหรือผู้ร่วมลงทุนทำโครงการว่าคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะลงทุนคุ้มค่ากับดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต้องจ่ายคืนแหล่งทุน หรือคุ้มค่ากว่าการนำเงินลงทุนไปใช้หาผลประโยชน์ในวิธีอื่น ๆ
3. เพื่อจัดทำแผนการเงินที่ดี เริ่มตั้งแต่แผนการจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ เพื่อให้ได้ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำที่สุด มีความเสี่ยงที่เหมาะสม มีกระแสเงินรับเข้าและจ่ายออกตามช่วงเวลาที่ต้องการไม่ติดขัดตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการ
4. เพื่อประเมินขีดความสามารถในการบริหารการเงิน โดยการออกแบบการจัดการ การควบคุมตรวจสอบทางการเงินให้เป็นไปตามแผนการเงินที่ได้กำหนดเอาไว้

ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินนั้นมีประเมินที่ควรจะทำการศึกษา ดังนี้

1. แหล่งเงินทุนของโครงการ (Sources of Fund) สามารถหาได้จาก 2 แหล่งใหญ่ ๆ คือ เงินทุนจากส่วนของเจ้าของ (Equity) และเงินทุนจากหนี้สิน (Debt)

การจัดหาเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เหล่านี้จะมีต้นทุนของเงินทุน ความเสี่ยงทางการเงิน ภาระผูกพัน เงื่อนไขเจ้าของทุน ตลอดจนความยากง่ายในการจัดหาเงินทุนที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้น ผู้บริหารโครงการจะต้องตัดสินใจจัดหาทุนจากแหล่งต่าง ๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อให้ต้นทุนของเงินทุนโดยเฉลี่ยต่ำที่สุดและมีความเสี่ยงทางการเงินไม่มากเกินไปนัก

2. ต้นทุนเงินทุนของโครงการ (Cost of Capital) เนื่องจากแหล่งเงินทุนของโครงการมาจาก 2 แหล่งใหญ่ คือ ส่วนของเจ้าของกับหนี้สินจากการกู้ยืม ซึ่งมีวิธีคิดต้นทุนเงินทุนไม่เหมือนกัน กล่าวคือ

2.1 เงินทุนที่ได้มาจากส่วนของเจ้าของ เช่น เงินออมของเจ้าของในกรณีเป็นบุคคลธรรมดา และกำไรสะสม หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ ในกรณีที่เป็นนิติบุคคล ต้นทุนของเงินทุนในส่วนนี้ไม่ใช่ค่าใช้จ่ายจึงหักภาษีไม่ได้

2.2 เงินทุนที่ได้มาจากการกู้ยืม เช่น เงินกู้ยืมสถาบันการเงิน (Debt) และจากการออกหุ้นกู้หรือพันธบัตร (Bond) ต้นทุนของเงินทุนในส่วนนี้อยู่ในรูปดอกเบี้ย ซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายที่สามารถหักภาษีได้ ทำให้อัตราดอกเบี้ยที่จ่ายจริง ๆ สำหรับการกู้ยืมเงินมีค่าลดลงเป็น “อัตราดอกเบี้ยเงินกู้หลังภาษี” (Interest Rate of Debt after Tax)

ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

ในการจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ หลากๆ แหล่งมาเพื่อใช้จ่ายในโครงการ ซึ่งต้นทุนของเงินทุนในแต่ละแหล่งไม่เท่ากัน ดังนั้น จึงจำเป็นต้องหาค่าเฉลี่ยของต้นทุนตามสัดส่วนของเงินทุนในแต่ละแหล่ง ซึ่งจะได้ค่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC)

การประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ (Project Cost Estimation)

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นเป็นเรื่องของการประมาณการไปในอนาคต ก่อนที่จะจัดทำโครงการจริง คือ การประมาณการด้านค่าใช้จ่าย (Expenditure) หรือต้นทุน (Cost) ของโครงการกับการประมาณการรายรับ (Revenue) หรือผลตอบแทน (Benefit) ของโครงการ เพื่อนำผลของการประมาณการนี้ไปใช้ในการตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุนทำโครงการ มิฉะนั้นจะเกิดความเสียหายต่อผู้ลงทุนทำโครงการในภายหลัง

ค่าใช้จ่ายของโครงการแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ค่าใช้จ่ายลงทุน (Investment cost) เป็นเงินลงทุนในโครงการประกอบด้วย 3 ส่วน คือ

1.1 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เป็นเงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุใช้งานมากกว่า 1 ปี

1.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตั้งแต่เริ่มโครงการจนกระทั่งถึงเริ่มดำเนินการผลิต

1.3 เงินทุนหมุนเวียน เป็นเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ ที่มีไว้ใช้ดำเนินงานเพื่อให้เกิดความราบรื่น และจะได้กลับคืนมา เป็นผลตอบแทนในปีสุดท้ายของโครงการ ไม่ได้ใช้แล้วหมดไป แต่จะหมุนเวียนอยู่ในโครงการตลอดเวลาหาได้จากสูตร

$$\text{เงินทุนหมุนเวียน} = \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

สินทรัพย์หมุนเวียนเป็นสินทรัพย์ที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ภายใน 1 ปี เช่น เงินสด ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ เป็นต้น หนี้สินหมุนเวียนเป็นหนี้สินที่ต้องชำระภายใน 1 ปี เช่น เงินกู้เบิกเกินบัญชี เงินกู้ระยะสั้น เจ้าหนี้การค้า เป็นต้น การคำนวณค่าเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละรายการ จะต้องกำหนดจำนวนขั้นต่ำของรายการเหล่านั้นก่อน เช่น ต้องมีเงินสดในมืออย่างน้อย 30 วัน ค่าใช้จ่ายประเภทวัตถุดิบ 45 วัน หรือ ลูกหนี้การค้า 30 วัน เป็นต้น

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Cost) เป็นจำนวนเงินที่จ่ายออกไปเพื่อการดำเนินงานตามปกติของโครงการ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

2.1 ค่าใช้จ่ายในการผลิต หรือต้นทุนการผลิต เป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมด ที่ใช้ในการผลิตสินค้า หรือบริการ

2.2 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการขายและบริหาร ซึ่งไม่เกี่ยวกับการผลิต สินค้าและบริการโดยตรง

ขั้นตอนการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

ขั้นที่ 1 ระบุรายการและปริมาณการใช้ทรัพยากรทั้งหมด ที่โครงการใช้และจัดเป็นหมวดหมู่ เช่น เงินลงทุนทั้งหมด ของโครงการ ค่าใช้จ่ายในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เป็นต้น

ขั้นที่ 2 ติราคาค่าใช้จ่ายตามรายการ และปริมาณที่ระบุไว้ในขั้น ที่ 1 (Market Price) ซึ่งเป็นราคาที่เกิดขึ้นจริง (Actual Price) ในการซื้อขายแลกเปลี่ยนตามปกติ ในการติราคาค่าใช้จ่าย จะต้องใช้ราคาที่ส่งถึงโครงการและพร้อมใช้งาน (Gate Price)

ขั้นที่ 3 การรวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี เพื่อให้เห็นภาพรวมค่าใช้จ่ายในหมวดต่าง ๆ เป็นรายปี ตลอดจนอายุโครงการซึ่งค่าใช้จ่ายบางหมวดหมู่อาจจะจ่ายในช่วงปีแรก คือค่าใช้จ่ายลงทุน และค่าใช้จ่ายบางหมวดหมู่ จะมีการจ่ายตลอดอายุโครงการ คือ ค่าใช้จ่ายในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เป็นต้น ซึ่งสามารถแสดงในรูปแบบตารางค่าใช้จ่ายเป็นหมวดหมู่ได้

การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ (Project Benefit Estimation)

ผลตอบแทนของโครงการแบ่งได้เป็น ผลตอบแทนทางตรงหรือผลตอบแทนขั้นต้น (Primary Benefits) หมายถึงรายได้ที่เกิดจากการขายสินค้าหรือบริการที่โครงการผลิตได้ หรือเป็นการลดต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเครื่องจักรใหม่แทนเครื่องจักรเก่า เป็นต้น ส่วนผลตอบแทนทางอ้อมหรือผลตอบแทนขั้นรอง (Secondary Benefits) เป็นมูลค่าที่เกิดขึ้นเพิ่มเติมจากกิจกรรมส่วนควบภายนอก ขั้นตอนการประมาณการผลตอบแทนของโครงการ

ขั้นที่ 1 ระบุรายการและปริมาณผลผลิตที่ผลิตได้

ขั้นที่ 2 ติราคาผลผลิตเป็นผลตอบแทน

ขั้นที่ 3 รวมผลตอบแทนเป็นรายป

การประมาณการงบการเงินของโครงการ (Project Financial Estimation)

จากตารางข้อมูลทั้งหมดที่ทำขึ้น สามารถนำตัวเลขที่ได้จากการประมาณการรายได้จากการขาย ประมาณการค่าใช้จ่ายในการผลิต ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ และประมาณการเงินลงทุนทั้งหมดของโครงการ มาจัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ประมาณการงบประมาณเงินสด และประมาณการงบดุลล่วงหน้าตลอดอายุโครงการโดยมีลำดับ ดังนี้

ลำดับที่ 1 จัดทำประมาณการเงินลงทุนในโครงการ และประมาณการรายได้จากการขาย

ลำดับที่ 2 จัดทำประมาณการต้นทุนการผลิต และประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร

ลำดับที่ 3 จัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุน

ลำดับที่ 4 จัดทำประมาณการกระแสเงินสดสุทธิและประมาณการงบประมาณเงินสด

ลำดับที่ 5 จัดทำประมาณการงบดุล

การประมาณการงบกำไรขาดทุน (Pro-forma Income Statement)

การประมาณการงบกำไรขาดทุน หรือการจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า ก็เพื่อแสดงให้เห็นถึงผลการดำเนินงานตลอดอายุโครงการว่าในแต่ละปีมีกำไรหรือขาดทุนเท่าใด ดังแสดงในตาราง

การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (Pro-forma Net Cash Flow)

ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีมีความสำคัญมาก เพราะเป็นตัวเลขที่จะนำไปประเมินค่าโครงการว่าควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่ กระแสเงินสดสุทธิรายปีหาได้จากสูตร

กระแสเงินสดสุทธิรายปี = กระแสเงินสดรับรายปี - กระแสเงินสดจ่ายรายปี

การประมาณการงบประมาณเงินสดของโครงการ (Cash Budget)

งบประมาณเงินสดเป็นงบประมาณที่ใช้แสดงรายรับรายจ่ายเงินสดจริง ๆ ตามเวลา เพื่อให้ทราบฐานะเงินสดล่วงหน้าและเป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารในการวางแผนการจัดหาเงินสด และการใช้เงินสดตลอดอายุโครงการ

การประมาณการงบดุลของโครงการ (Pro-forma Balance Sheet)

การประมาณการงบดุลล่วงหน้า เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า โดยอาศัยข้อมูลจากงบอื่น ๆ มาจัดทำเพื่อให้เห็นฐานะทางการเงิน ณ เวลาสิ้นปีนั้น ๆ ตลอดอายุโครงการ

สมการในงบดุล คือ

สินทรัพย์ = หนี้สิน + ส่วนของเจ้าของ

1. การประเมินค่าเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนของโครงการ (Investment Decision Criteria)

ส่วนสำคัญยิ่งของการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ ก็คือ การประเมินค่าเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนของโครงการ เพื่อสรุปผลว่าการลงทุนทำโครงการนี้จะให้ผลทางการเงินคุ้มหรือไม่คุ้มประการใด โดยพิจารณาออกไปเป็น 2 แนวทางใหญ่ ๆ คือ เกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเมื่อมูลค่าเงินไม่มีการปรับค่าตามเวลาและเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเมื่อมูลค่าเงินมีการปรับค่าตามเวลา

1. เกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเมื่อมูลค่าเงินไม่มีการปรับค่าตามเวลา (Non-discounting Criteria) ที่นิยมใช้กัน คือ

1.1 เกณฑ์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PP) มีหลักในการตัดสินใจ คือ “ระยะเวลาที่ใช้ในการคืนทุนยิ่งสั้นยิ่งดี”

1.2 เกณฑ์อัตราผลตอบแทนทางบัญชี (Accounting Rate of Return : ARR) มีหลักในการตัดสินใจคือ “ค่า ARR ยิ่งสูงยิ่งดี”

2. เกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเมื่อมูลค่าเงินมีการปรับค่าตามเวลา (Discounting Criteria) ที่นิยมใช้กัน คือ

2.1 ระยะเวลาคืนทุนด้วยการคิดลด (Discounted Payback Period : DPP) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “ระยะเวลาที่ใช้ในการคืนทุนยิ่งสั้นยิ่งดี”

2.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value = NPV) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “ค่า $NPV \geq 0$ จึงสมควรจะลงทุนได้”

2.3 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อทุน (Benefit Cost Ratio: BCR) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “ค่า $BCR \geq 1$ จึงสมควรจะลงทุนได้”

2.4 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “ค่า $IRR \geq r^*$ จึงสมควรจะลงทุนได้”

2.5 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการปรับปรุง (Modified Internal Rate of Return: MIRR) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “ค่า $MIRR \geq r^*$ จึงสมควรจะลงทุนได้”

* r คือต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน (WACC)

3. เกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเมื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงและความไม่แน่นอน (Risk and Uncertainty Criteria) ที่นิยมใช้กัน คือ

3.1 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even analysis: BE) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “มีปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนยิ่งต่ำยิ่งดี”

3.2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “ปัจจัยที่สำคัญเปลี่ยนแปลงไปในทางเลวร้ายตามจำนวนที่กำหนด แต่ค่า $NPV \geq 0$ จึงสมควรจะลงทุนได้”

ข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

เดือน เมษายน 2556 ร้านชิวา สปา ที่อยู่ 4/2 ถ.หัดเสวี ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทร 053-405129 ลักษณะกิจการ เป็นบริษัท จำกัด มีผู้ร่วมทุน 4 ท่าน เปิดดำเนินการ เมื่อ ปี พ.ศ. 2548 โดยการเช่าพื้นที่ขนาด ประมาณ 200-300 ตรว. มีห้องสำหรับสปา 9 ห้อง จำนวน 15 เตียงเพื่อก่อสร้างอาคาร ขนาดชั้นเดียว โดยตกแต่งสวนโดยรอบ

ด้านการลงทุน เงินลงทุนประมาณ 5 ล้านบาท มีค่าเช่า ประมาณ 30,000 บาท ระยะเวลา ตั้งแต่เปิดดำเนินการมาจะมีการตกแต่งเพิ่มบ้างบางเดือน ส่วนใหญ่เสียค่าใช้จ่าย หลักหมื่น ล่าสุด ในปี 2556 มีการตกแต่งร้านครั้งใหญ่เสียค่าใช้จ่ายประมาณ 400,000-500,000 บาท ด้านการ ดำเนินการ มีพนักงาน 15 ท่าน ประกอบด้วยผู้จัดการ 1 ท่าน และ พนักงานบำบัด 14 ท่าน เงินเดือน ประมาณ เฉลี่ยท่านละ 9,000 บาท พนักงาน ได้ค่าทิป จากลูกค้าเดือน ละ 3,000-5,000 บาท ด้านค่าใช้จ่าย โดยหลัก สปาใช้วัตถุดิบคุณภาพดี สั่งสินค้าจากโรงงานผู้ผลิตโดยตรง ประมาณ เดือนละ 30,000 บาท ค่าสาธารณูปโภคและค่าโทรศัพท์ ประมาณเดือนละ 15,000 บาท ด้าน รายรับไม่สามารถแจ้งได้ เนื่องจากทางร้านขอสงวนข้อมูลไว้

ด้านบริการประกอบด้วย

Traditional Thai Massage 600 baht/60 mins

Relaxing Foot Massage 600 baht/60 mins

Back Shoulder & Head Massage 600 baht/60 mins

Aromatherapy Oil Massage 800 baht/60 mins

Swedish Massage 1,000 baht/60 mins

Cheeva hot Oil Massage 1,000 baht/60 mins
 Deep Tissue Oil Massage 1,100 baht/60 mins
 Lanna Exotic Massage 1,400 baht/60 mins
 Thai Herbal Hot Compress Massage 1,500 baht/90 mins
 Cheeva Signature Massage 1,900 baht/90 mins
 Cheeva Four Hands Massage 1,900 baht/75 mins
 Hot stone Massage 2,500 baht/90 mins
 Body scrubs 1,000 baht/45 mins
 Body Wraps 1,000 baht/45 mins
 Refreshing Facial Treatment 1,000 baht/60 mins

การส่งเสริมด้านการตลาด ทางร้าน เปิด facebook ชีวา สปา เพื่อแจ้ง และ นำเสนอ
 โปรโมชันให้กับลูกค้า และลูกค้าสามารถหาข้อมูลได้จาก เว็บไซต์ www.cheevaspa.com

ธุรกิจสปา

รัฐบาลไทยได้กำหนดให้บริการสุขภาพ เป็นหนึ่งในกลุ่มสินค้ายุทธศาสตร์ที่ มุ่งสร้าง
 ความเป็นเลิศในตลาดโลก และปัจจุบันเป็นที่ยอมรับว่าตลาดธุรกิจสุขภาพเป็นตลาดที่เติบโต
 อย่างรวดเร็ว จากนโยบายที่เน้นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉพาะการส่งเสริม
 บริการท่องเที่ยวให้เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะทำให้มีรายได้เข้าสู่ประเทศ และสอดคล้องตามยุทธศาสตร์
 ชาติที่เน้นการจัดบริการสุขภาพโดยเร่งด่วน การขยายตัวของธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพที่ เติบโตมากขึ้น
 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยที่ 20-30 เปอร์เซ็นต์ต่อปี และเป็นธุรกิจบริการสุขภาพที่กำลังเป็นที่สนใจ
 ของนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาว ต่างประเทศ มีการแข่งขันสูงทำให้ผู้ประกอบการ ต้องเร่งเพิ่ม
 ศักยภาพธุรกิจของตนเอง เพื่อให้สามารถแข่งขันทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดโลกได้ (รามาริน
 บุญสม, หน้า 2, 2550)

กลุ่มนักท่องเที่ยวที่นิยมมาใช้บริการสปาในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาว
 เอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น เกาหลี สิงคโปร์ ฮองกง และได้หวัน รองลงมาได้แก่ นักท่องเที่ยวจากยุโรป
 และอเมริกา จากผลการสำรวจดังกล่าวแสดงให้เห็นขีดความสามารถในการให้บริการแก่นัก
 ท่องเที่ยวสูงสัปดาห์ละประมาณ 13,552,968 คนต่อปี ขณะที่นักท่องเที่ยวมาใช้บริการจริง
 ประมาณ 4,614,966 คนต่อปี คิดเป็นสัดส่วน รวมทั้งประเทศร้อยละ 34.05 ซึ่งมีส่วนเกินอุปทาน
 มากถึงร้อยละ 65.95 หรือ สามารถรองรับนักท่องเที่ยวมาใช้บริการได้อีกถึง 8,938,002 คน
 ต่อปี นับเป็นโอกาสทองของธุรกิจสปาไทย ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการรองรับเพื่อให้บริการ

แก่นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นนอกจากนั้นยังส่งผลให้การพัฒนาทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และอื่น ๆ ให้เป็นที่ยอมรับและสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ สำนักงานสาธารณสุขมีการประกาศให้กับผู้ใช้บริการถึงวิธีการเลือกใช้บริการ สปาที่ได้มาตรฐานโดยให้พิจารณาจากปัจจัย ดังต่อไปนี้

1. สถานที่ที่ได้รับรองมาตรฐาน จากกระทรวงสาธารณสุขโดยสังเกตจากเครื่องหมายมาตรฐาน สปส., Thai World Class SPA, หรือ Thai SPA Standards เป็นต้น
2. ใบรับรองมาตรฐาน (Certificate) มีอายุ 2 ปี นับจากวันออกใบรับรอง
3. ต้องมีผู้ดำเนินการสปา (SPA Manager) ซึ่งผ่านการสอบความรู้ความสามารถจากกระทรวงสาธารณสุข ผู้ให้บริการ (Therapist) ต้องผ่านการเรียนในหลักสูตรที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงสาธารณสุข หรือผ่านการทดสอบความรู้ความสามารถจากกระทรวงสาธารณสุข เป้าหมายทิศทางการพัฒนาในปี 2553-2557 ตามยุทธศาสตร์ธุรกิจสุขภาพจังหวัดเชียงใหม่ มุ่งพัฒนาสู่ “สปา เพื่อสุขภาพที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green SPA)” เพื่อสนับสนุน “เชียงใหม่ เมืองแห่งสุขภาพ (Chiang Mai Wellness City)”

แนวทางพัฒนาจากผลการประชุมกลุ่มย่อย “กลุ่มธุรกิจสปา” วันที่ 15 มิถุนายน 2552

1) เร่งสร้างความเข้าใจและสร้างความยอมรับร่วมกันในเครือข่ายสปาในเชียงใหม่ใน แนวทางพัฒนาหลักที่จะมุ่งพัฒนาสู่ Green SPA 2) กำหนดมาตรฐาน Green SPA โดยในเบื้องต้นจะใช้เป็นมาตรฐานในการออกเอกสารรับรองและจะมีตราสัญลักษณ์ แสดงความเป็น Green SPA ของเชียงใหม่ 3) พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ มีทักษะความเชี่ยวชาญในงานบริการสปามากขึ้น รวมถึงความรู้ด้านการสื่อสารภาษาต่างประเทศโดยเน้นภาษาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ เช่น ภาษาอังกฤษ จีน ญี่ปุ่น และอราบิก 4) สนับสนุนการวิจัยพัฒนาตั้งแต่ผลิต ภัณฑ์ที่ใช้ในสปา รูปแบบการบริการ ไปจนถึงการวิจัยตลาด โดยให้ความสำคัญกับการผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่น อาทิ สมุนไพร การนวด แพทย์พื้นบ้านนำมาปรับใช้ให้เหมาะสม 5) สนับสนุนการพัฒนา Signature Product/Service ของสปาแต่ละแห่งเพื่อสร้างจุดขายใหม่ ๆ ที่มีความแตกต่างด้วยเอกลักษณ์เฉพาะ ที่มีคุณค่าและมีคุณภาพในระดับสากล 6) ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบ Website หรือการจัด Road Show ตั้งแต่การทำ Branding การเสนอขาย Package สปา ร่วมกับโครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวต่าง ๆ ของ ททท. เป็นต้น

โอกาสของธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่

อุตสาหกรรม สปาโดยรวมยังมีเติบโตในอัตราที่สูง กระแสความนิยมในการดูแลสุขภาพ สุขภาพมากขึ้น ลูกค้ามีการใช้จ่ายเงินด้านการผ่อนคลายและรักษาสุขภาพมากขึ้น มีเทคโนโลยีที่จะมาช่วยในการให้บริการให้เลือกหลากหลาย รวมทั้งมีนโยบายรัฐบาลที่ให้การสนับสนุน

อุตสาหกรรมสปา ธุรกิจสปา ยังมีโอกาสที่เปิดกว้างทั้งในส่วนของภาพรวมอุตสาหกรรมที่ยังเติบโต ปัจจัย ด้านสังคมและวัฒนธรรมในเรื่องการให้ความสำคัญต่อการดูแลสุขภาพซึ่งส่งผลโดยตรงกับพฤติกรรมการใช้บริการของลูกค้าเป้าหมาย การมีเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ในการบริการ รวมถึงปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมายที่รัฐบาลให้การสนับสนุน และประกาศให้จังหวัดเชียงใหม่ เป็น 1 ใน 3 ของจังหวัดที่ใช้ตลาดสุขภาพเป็นจุดขาย

1. เป็นธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ
2. ประเทศไทย มีค่าครองชีพต่ำเมื่อเทียบกับกลุ่มประเทศลูกค้าเป้าหมาย
3. เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน
4. เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบิน ระดับภูมิภาคทำให้มีนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น
5. ประเทศไทยเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน
6. ประเทศไทยมีทรัพยากรธรรมชาติที่หลากหลายและมีคุณภาพ ทำให้ผลิต ภัณฑ์มี่ ความหลากหลาย และสามารถช่วยประหยัดเงินลงทุน ในการทำธุรกิจสปาได้
7. เชียงใหม่มีภูมิประเทศ ที่สวยงามซึ่งเอื้อประโยชน์ต่อการท่องเที่ยว
8. การอนุรักษ์และฟื้นฟูวัฒนธรรมล้านนา นำภูมิปัญญาพื้นบ้านมาประยุกต์ใช้ ทั้งสมุนไพร การนวด ที่สร้างความโดดเด่นสู่สากล สามารถที่จะสร้างความประทับใจให้แก่ ผู้มาใช้บริการ
9. บุคลิกภาพและอุปนิสัยของคนไทยจึงมีส่วนสำคัญที่จะเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ สปา
10. เชียงใหม่มีประชากรคนหนุ่มสาวจำนวนมาก จึงเป็นโอกาสดีที่นำบุคคลเหล่านี้ มาพัฒนาและฝึกอบรมให้มีความรู้ ความเข้าใจในธุรกิจสปา
11. เชียงใหม่มีสถาบันสอนการนวดและสถาบันการศึกษา ระดับสูงพัฒนาบุคลากร ที่มีคุณภาพมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกมาตอบสนององความต้องการของ ผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ

กลยุทธ์ธุรกิจสปา

เป้าหมายทิศทางการพัฒนาในปี 2553-2557 ตามยุทธศาสตร์ธุรกิจสุขภาพจังหวัด เชียงใหม่ มุ่งพัฒนาสู่ “สปา เพื่อสุขภาพที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green SPA)” เพื่อสนับสนุน “เชียงใหม่เมืองแห่งสุขภาพ (Chiang Mai Wellness City)” แนวทางพัฒนาจากผลการประชุม กลุ่มย่อย “กลุ่มธุรกิจสปา” วันที่ 15 มิถุนายน 2552 1) เร่งสร้างความเข้าใจและสร้างความ ยอมรับร่วมกันในเครือข่ายสปาในเชียงใหม่ใน แนวทางพัฒนาหลักที่จะมุ่งพัฒนาสู่ Green SPA 2) กำหนดมาตรฐาน Green SPA โดยในเบื้องต้นจะใช้เป็นมาตรฐานในการออกเอกสารรับรอง และจะมีตราสัญลักษณ์ แสดงความเป็น Green SPA ของเชียงใหม่ 3) พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้

มีทักษะความเชี่ยวชาญในงานบริการสปามากขึ้น รวมถึงความรู้ด้านการสื่อสารภาษาต่างประเทศ โดยเน้นภาษาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ เช่น ภาษาอังกฤษ จีน ญี่ปุ่น และอราบิก 4) สนับสนุนการวิจัยพัฒนาตั้งแต่ผลิต ภัณฑ์ที่ใช้ในสปา รูปแบบการบริการ ไปจนถึงการวิจัยตลาด โดยให้ความสำคัญกับการผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่น อาทิ สมุนไพร การนวด แพทย์พื้นบ้าน นำมาปรับใช้ให้เหมาะสม 5) สนับสนุนการพัฒนา Signature Product/ Service ของสปาแต่ละแห่งเพื่อสร้างจุดขายใหม่ ๆ ที่มีความแตกต่างด้วยเอกลักษณ์เฉพาะ ที่มีคุณค่าและมีคุณภาพในระดับสากล 6) ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ทั้งในรูปแบบ Website หรือการจัด Road Show ตั้งแต่การทำ Branding การเสนอขาย Package สปา ร่วมกับโครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวต่าง ๆ ของ ททท. เป็นต้น

ทางด้านสำนักงานส่งเสริมธุรกิจบริการสุขภาพ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุขได้วางแผนการตลาด (Marketing Plan) โดยการวางแผนการตลาดถือเป็นหัวใจสำคัญของผู้จัดการสปาที่จะทำให้ธุรกิจ สามารถทำกำไรได้อย่างต่อเนื่อง โดยจะต้องวางแผนกลยุทธ์ ทั้งระยะสั้นและระยะยาวโดยใช้กลยุทธ์ส่วนผสมทางการ ตลาด (Marketing Mix) และบุคลากร

ภาพรวมของธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจุบันจังหวัดเชียงใหม่ มีผู้ประกอบการ ธุรกิจให้บริการสปาเกิดขึ้นหลายราย จึงมีการรวมตัวกันจัดตั้งเป็นสมาคม เพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารและกำหนดรูปแบบมาตรฐานการให้บริการ โดยจัดตั้งเป็นสมาคมล้านนาไทยสปา ซึ่งมีผู้ประกอบการที่มีคุณภาพและได้รับมาตรฐาน จำนวน 49 แห่ง สามารถทำรายได้สูงสุดสาหกรรม การท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่ รายปีละประมาณหนึ่งพันล้านบาท โดยมีการสำรวจว่ามีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการสปาเฉลี่ยปีละหนึ่งแสนคน ซึ่งในจำนวนนี้เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติประมาณร้อยละ 70

สถานการณ์ธุรกิจสปาจังหวัดเชียงใหม่ ธุรกิจสปา เชียงใหม่เริ่มกระเดื่อง บรรยากาศกลับสู่ภาวะปกติ ดันยอดรายได้ทั้งปี 500 ล้านบาท ด้านหอการค้า เชียงใหม่รู้จักกลุ่มลองสเตย์ เน้นชาวญี่ปุ่น นายภาคิน พลอยภักษา นายกสมาคม ไทยล้านนาสปา เปิดเผยว่า ขณะนี้สถานการณ์ของธุรกิจสปาเริ่ม ปรับตัวดีขึ้น โดยในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา มียอดเพิ่มขึ้นกว่า 50% แต่เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนยังต่ำกว่าประมาณ 20-30% ซึ่งจากนี้ไปหากไม่มีเหตุวุ่นวายทางการเมืองเกิดขึ้น และนักท่องเที่ยวมีความเชื่อมั่น บรรยากาศการท่องเที่ยวในช่วงไฮซีซั่นปลายปีนี้จะกลับมาคึกคักอีกครั้ง และคาดว่าจะทำให้ธุรกิจสปา มีรายได้ปีนี้รวมราว 500 ล้านบาท ต่ำกว่าปี 2552 ที่ธุรกิจสปาสร้างรายได้รวมประมาณ 700-800 ล้านบาทในช่วงที่เกิดวิกฤติความวุ่นวายทางการเมืองธุรกิจสปาได้ รับประทานจนปิดกิจการแบบถาวรและชั่วคราวไป 3-4 แห่ง เพราะไม่มีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการจึงไม่มีรายรับเข้ามา บางรายที่ปิดกิจการชั่วคราว

เพื่อรอดูสถานการณ์หากบรรยากาศการท่องเที่ยวฟื้น ตัวก็อาจกลับมาเปิดอีกครั้งในช่วงไฮซีซั่นนี้ นายภาตินกล่าวนายณรงค์ คองประเสริฐ ประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่ เปิดเผยว่า กลุ่มลونغสเตย์ หรือกลุ่มพำนักระยะยาวตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป ในพื้นที่ เชียงใหม่ กำลังมีความนิยมมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุหรือวัยปลดเกษียณชาวญี่ปุ่น จึงได้มีการผลักดันทำการตลาดในกลุ่มดังกล่าวเพิ่ม ด้วยการจัด 3 กิจกรรมหลัก ได้แก่

1. การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือเชียงใหม่ลونغสเตย์จำนวน 1 หมื่นเล่ม แจกจ่ายให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น
2. การเชิญผู้ประกอบการ มารับการอบรมให้ความรู้
3. การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยละเอียดของทั้งผู้ประกอบการจำนวนลونغสเตย์ชาวญี่ปุ่นผู้พำนักในจังหวัด

ข้อมูล Demand Side ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่

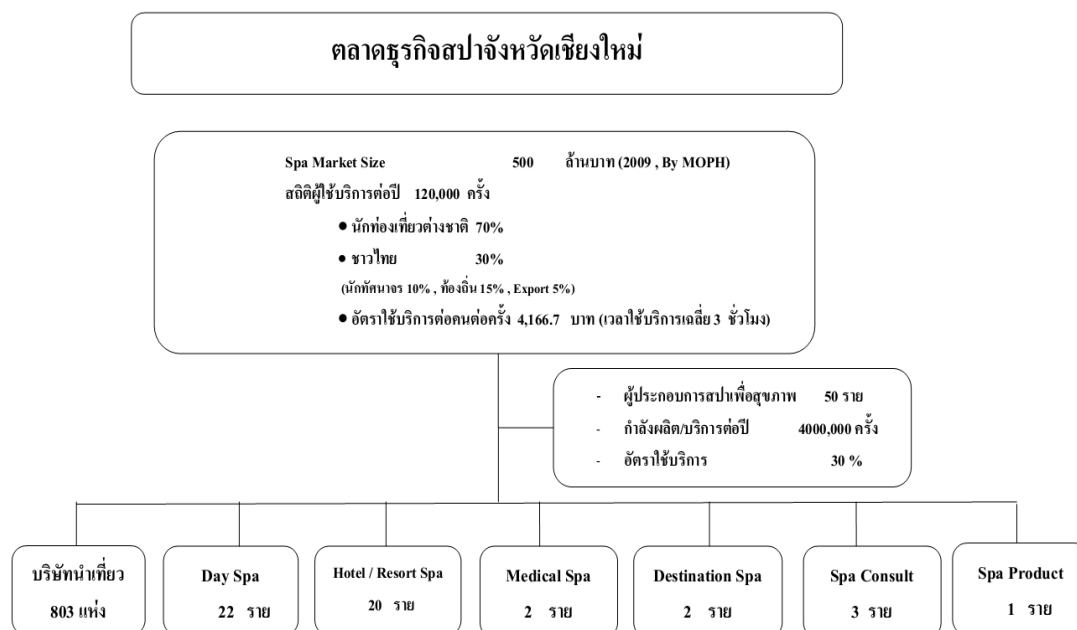
มีความต้องการของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติประมาณ หนึ่งในแสนคนต่อปี ในจำนวนนี้เป็นชาวไทยร้อยละ 30 และชาวต่างชาติร้อยละ 70 โดยในปี พ.ศ. 2552 ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่สามารถสร้างรายได้รวมประมาณ 700-800 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2553 คาดว่าจะมีรายได้รวมประมาณ 500 ล้านบาท

ข้อมูล Supply Side ธุรกิจสปาจังหวัดเชียงใหม่

ผู้ประกอบการที่ได้รับมาตรฐานจำนวน 48 แห่ง สามารถรองรับนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการได้ถึง 3-4 แสนคนต่อปี

รูปลักษณะของธุรกิจสปา

เป็นสปาที่ไม่มีห้องพักค้างคืน ใช้ระยะเวลาอันสั้นประมาณ 1-5 ชั่วโมง ส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องความสวยงามและผ่อนคลาย เดย์ สปา เป็นประเภทของสปาที่เปิดบริการมากที่สุดในเวลานี้ มักจะเน้นเรื่องความงามและการบำบัดให้คลายเครียดในเวลาสั้น ๆ แค่นี้ก็ชั่วโมง ไม่ต้องเข้าคอร์สปรับเรื่องโภชนาการอาหารการกิน หรือการออกกำลังกายเป็นธุรกิจที่ขยายตัวค่อนข้างสูงในระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่มากเหมือนธุรกิจสปาอื่น ๆ อาจจะใช้อาคารสำนักงาน ที่พักอาศัย อาคารพาณิชย์ ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าในสนามบิน หรือบริเวณบ้านที่ร่มรื่นดัดแปลงเป็น เดย์ สปา ได้ไม่ยาก พบว่าหากเลือกทำเลดีจะมีลูกค้าหมุนเวียนมาใช้บริการในปริมาณมาก ที่มา: ข้อมูลบางส่วนมาจากกรมส่งเสริมการค้าส่งออก และสมาคมสปาไทยรายงานการศึกษา วิเคราะห์ และเตือนภัย ธุรกิจบริการเสริมสร้างสุขภาพสปาและสังคัม ปี 2550 โครงการศึกษาวิเคราะห์ และเตือนภัย SMEs รายสาขา (วต.) สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)



ภาพ 3 ตลาดธุรกิจสปาจังหวัดเชียงใหม่

ที่มา: จาก http://www.dbbizclub.com/bizclub/20Business/ChiangMai/Spa_ChiangMai.pdf
 แนะนำโดย สำนักงานธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่

ตลาดธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ spa market size ในปี 2552 (2009 By TAT) มีมูลค่า 500 ล้านบาท สถิติ ผู้ใช้บริการต่อปี 120,000 ครั้ง นักท่องเที่ยวต่างชาติ 70% ชาวไทย 30% (นักท่องเที่ยว 10%, ท้องถิ่น 15%, Export 5%) อัตราค่าใช้บริการต่อครั้ง 4,166.70 บาท (เวลาใช้บริการเฉลี่ย 3 ชั่วโมง) ผู้ประกอบการสปาเพื่อสุขภาพ 853 ราย ประกอบด้วยบริษัทนำเที่ยว 803 แห่ง เดย์สปา 22 ราย รีสอร์ท สปา 20 ราย เมดิคอลสปา 2 ราย เดทิเนชั่น สปา 2 ราย ให้คำแนะนำด้านสปา 3 ราย ผลิตภัณฑ์ สปา 1 ราย ในปี 2553 มีธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพ 50 แห่ง อัตราการใช้บริการสปาลดลงเหลือ 100,000 ครั้ง อัตราค่าบริการเฉลี่ยชั่วโมงละ 1,000 บาท ในช่วงไตรมาสแรกของปี 2554 อัตราการใช้บริการสปาเฉลี่ย ร้อยละ 25 หรือคาดว่าจะมีผู้ใช้บริการจำนวนไม่เกิน 100,000 คน ตลอดปี 2554

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสปาเพื่อสุขภาพ

2549 โดยอาจารย์ นภารัตน์ ศรีละพันธ์์ สปา มาจากภาษาลาตินว่า sanus per Aquam หรือ Sanitas per aquas ซึ่งแปลได้ใจความว่าสุขภาพจากสายน้ำ การบำบัดด้วยน้ำ หรือการดูแลสุขภาพโดยการใช้น้ำ

องค์ประกอบของสปา ตามคำนิยามของ The International Spa Association (ISPA) สปาควรประกอบด้วยปัจจัย 10 ประการได้แก่

1. น้ำ (Water) สามารถนำไปใช้ได้หลายรูปแบบทั้งภายในและภายนอกสปา โดยนำมาเป็นส่วนประกอบในการบริการและการตกแต่งสถานที่
2. การบำรุง (Nourishment) เช่นอาหารสุขภาพ เครื่องดื่มสมุนไพร
3. การเคลื่อนไหวและการออกกำลังกาย (Movement, Exercise & Fitness) การเคลื่อนไหวในท่าทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่างๆ กัน สร้างความกระปรี้กระเปร่า เพิ่มพลังงาน เช่นการออกกำลังกายแบบต่างๆ การผ่อนคลายกล้ามเนื้อ
4. การนวด (Touch and Massage) ซึ่งถือได้ว่าเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญ การนวดและการสัมผัสที่สื่อสารความรู้สึกต่าง ๆ ให้ความรู้สึกอบอุ่น ผ่อนคลาย และบำบัดอาการปวดเมื่อย
5. การบำบัดร่างกาย จิตใจ และจิตวิญญาณ (Body, Mind & Spirit) กิจกรรมสุขภาพที่บูรณาการระหว่างความสัมพันธ์ที่สอดคล้องกันระหว่างกาย ความคิด จิตใจและจิตวิญญาณกับสภาพแวดล้อม
6. ศาสตร์ด้านความงาม (Aesthetics) การบำรุงรักษาความงามกับกระบวนการที่ใช้ผลิตภัณฑ์ที่ขงพรรณธรรมชาติ สมุนไพรต่าง ๆ ที่มีผลกับร่างกายมนุษย์
7. สถานที่ตั้ง (Environment) ประกอบไปด้วยสภาพแวดล้อมที่ดี สภาพภูมิอากาศที่เหมาะสม การออกแบบตกแต่ง รูปแบบบรรยากาศดี ให้ความรู้สึกผ่อนคลาย
8. การแสดงออกถึงศิลปวัฒนธรรม (Art, Culture & Social) เป็นทั้งศาสตร์ และศิลป์ที่สร้างความสุนทรีย์และประทับใจ ในเวลาที่ได้พักผ่อนและมีสังคมที่ดีกับมิตรสหาย
9. เวลาและจังหวะของชีวิต (Time, Space, Rhythms) ตระหนักถึงการใช้เวลาและจังหวะชีวิตที่ได้ดูแลสุขภาพให้แก่ตนเอง มีเวลาปรับเปลี่ยนพฤติกรรมที่ดีต่อสุขภาพโดยสอดคล้องกับวงจรธรรมชาติ
10. ระบบบริหารจัดการที่ดี (Management and Operation System) มีการบริหารงานอย่างเป็นระบบ

ประเภทการบริการในสปา

เป็นการจัดนำเสนอรายการทรีทเมนต์ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้มาใช้บริการได้เลือก โดยมีรายละเอียดแสดงให้ทราบถึงประโยชน์ของการทำทรีทเมนต์ในแต่ละชนิด ส่วนผสมของการใช้ผลิตภัณฑ์ ระยะเวลาที่ใช้ในการทำทรีทเมนต์ ราคา แนวทางในการกำหนดรายการในสปาเมนู (Spa Menu) ของแต่ละกิจการจะมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับจุดเด่นและความชำนาญของผู้ประกอบการ การบริการในสปาแบ่งได้ออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. บริการหลัก หมายถึงการให้บริการทรีทเมนต์ที่จำเป็นต้องมีในสปา เช่น การนวดต่าง ๆ และการใช้น้ำ
2. บริการเสริม คือกิจกรรมต่าง ๆ ที่ควรจัดให้มีอยู่ในเมนู เพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้าสนใจให้มาใช้บริการบ่อยขึ้นและมีความหลากหลายในสปามากขึ้น เช่น การออกกำลังกาย การทำสมาธิ การอบเพื่อสุขภาพ โภชนบำบัด เป็นต้น

ตัวอย่างสปาเมนู

นวดไทย Thai Massage (60 Mins) ด้วยเทคนิคการนวดไทยที่ถูกต้องทำให้เกิดผลที่ดี ทำให้เลือดแล่นไปตามเส้นต่าง ๆ ในร่างกาย คลายเส้น ไม่ทำให้เกิดอาการเจ็บ

นวดอโรมา Aroma Massage (60 Mins) การใช้น้ำมันนวดที่มีส่วนสำคัญของน้ำมันหอมระเหย ผสานด้วยเทคนิคการนวดเฉพาะอย่าง ที่ช่วยสร้างความสุนทรีย์ทางอารมณ์ มีกลิ่นหอมติดผิวกาย ทำให้ผิวกายนุ่มนวลลดความเมื่อยล้าแก่ปวดเมื่อยตามส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย

การขัดผิวด้วยสมุนไพร Scrub (30 Mins) การขัดผิวจะช่วยทำให้ผิวสะอาดเกลี้ยงเกลา รักษาความชุ่มชื้นของผิวให้คงอยู่ ทำให้ผิวเปล่งปลั่งสดใส และนุ่มนวล

การพอกบำรุงผิวด้วยสมุนไพร Herbal Thai Wrap (30 Mins) การพอกด้วยสมุนไพรไทย จะช่วยทำให้ผิวนุ่มนวล และยังช่วยบำรุงผิวให้ชุ่มชื้น แข็งแรง สดใส เปล่งปลั่ง

กลุ่มผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์ เครื่องมือที่ใช้ในสปา

เครื่องสำอางสำหรับผิวหน้า ได้แก่

1. ครีมล้างหน้า
2. ครีมขัดผิว
3. โลชั่นปรับสภาพผิว
4. ครีมบำรุง เซรั่ม
5. ครีมนวดหน้า
6. ครีมพอกหน้า

เครื่องสำอางสำหรับผิวภายใต้แก่

1. น้ำมันนวด
2. ครีมขัดผิว
3. ครีมพอกตัว
4. ครีมบำรุงผิว
5. ผลิตภัณฑ์สำหรับเล็บ
6. ผลิตภัณฑ์สำหรับผม
7. ผลิตภัณฑ์สำหรับทำความสะอาด

กลุ่มเครื่องมือ และ อุปกรณ์

1. เตียงนวด Massage Tables
2. ตู้อบฆ่าเชื้อ Sterilizer ใช้สำหรับฆ่าเชื้อในอุปกรณ์เครื่องมือ ทำให้ปลอดเชื้อเมื่อนำมาใช้งาน
3. ตู้อบผ้าร้อน Hot Towel Cabbies ใช้ทำผ้าร้อน
4. ตู้อบซาวน่า และ อบไอน้ำ Sauna and Steam ซาวน่าเป็นการอบแห้งในห้องซาวน่า ใช้เทคนิคบำบัดด้วยความร้อนและแห้ง การอบไอน้ำต่างจากการอบซาวน่าคือ การอบไอน้ำบำบัดด้วยความร้อนและเปียก จะมีความชื้นสูงมากจนเหงื่อไม่สามารถระเหยได้ขณะที่อบไอน้ำอยู่ ร่างกายจึงไม่สามารถระบายความร้อนออกมาในเวลานั้นเพื่อให้ร่างกายเย็นลงได้ แต่หลังการทำทรีทเมนต์ จะทำให้เหงื่อออกมา Strem treatment มี 2 แบบ คือ แบบตู้อบไอน้ำ และแบบห้องอบไอน้ำ
5. ผ้าห่มไฟฟ้า หรือ ผ้าห่มร้อน Thermal Blanket ใช้เป็นเครื่องมือประกอบการพอก เพื่อช่วยในการขับของเสียออกจากร่างกายให้ได้ดียิ่งขึ้น หรือช่วยให้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวทำงานได้ดีขึ้น และเกิดความอบอุ่น
6. เครื่องออกกำลังกล้ามเนื้อ Electronid Muscle Stimulator ใช้เพื่อกระชับกล้ามเนื้อ ทำให้รูปร่าง สมลัดส่วน
7. เครื่องกำจัดขน Wax and Paraffin
8. เครื่องตรวจสภาพผิวหนัง Magnifying Lamp ใช้ในการวิเคราะห์สภาพผิวหนัง แว่นขยายช่วยให้มองเห็นสภาพผิวได้ชัดเจนขึ้น
9. เครื่องอบไอน้ำหน้า Stremmer ช่วยทำให้เซลล์ผิวอ่อนตัวลง ขยายรูขุมขนให้กว้างขึ้น ทำให้ง่ายต่อการขจัดสิ่งสกปรกที่อุดตันใต้ผิว และบางชนิด สามารถผลิตโอโซนช่วยในการทำลายเชื้อโรคบนผิวหนังด้วย

10. เครื่องกำจัดสิวและสิ่งอุดตันผิวหน้า Vacuum and Sprayer เป็นเครื่องมือสำหรับการกำจัดสิ่งสกปรกที่อุดตันใต้ผิว โดยการดูดเอาสิ่งสกปรกออกมา

11. เครื่องมือยกกระชับผิวหน้า Face Lifting Machine ช่วยทำให้กล้ามเนื้อผิวกระชับ ฟันฟูเซลผิว ทำให้ผิวหน้าเต่งตึงขึ้น

12. หม้อนึ่งและลูกประคบ ใช้สำหรับการประคบ เพื่อคลายกล้ามเนื้อสำหรับเทคนิคการนวดของไทยโบราณ

การสรรหาบุคลากรเข้าทำงาน (Recruitment)

1. การวิเคราะห์งาน (Job Analysis) และการอธิบายลักษณะงาน (Job Description) โครงสร้างการบริหารงานสปา (Organization Chart) แบ่งออกเป็น

ผู้จัดการสปา (Spa Manager หรือ Spa Director) เป็นผู้บริหาร ดูแลวิสัยทัศน์ในการดำเนินงาน กำหนดและควบคุมมาตรฐานในการบริการ และตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่าง ๆ จะต้องผ่านการสอบเพื่อขึ้นทะเบียนกับกระทรวงสาธารณสุขก่อนจึงจะสามารถทำหน้าที่นี้ได้

หน้าที่ของผู้จัดการสปา

1. คัดเลือกพนักงาน จัดจ้าง บริหารงานในสปา ดูแลกิจการโดยรวม เช่น การจัดซื้อสินค้า บริหารสินค้าคงคลัง ประสานงานกับ ซัพพลายเออร์ ดูแลพนักงานในกิจการสปา

2. จัดเตรียมรายงานการเงินต่าง ๆ ควบคุมบัญชี งบประมาณประจำปี บริหารการเงิน ฯลฯ

3. ดูแลนโยบายของกิจการ

4. สร้างแรงจูงใจในการทำงานให้กับทีมงาน

5. ประสานงานกับสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ และวางแผนงานประชาสัมพันธ์ พนักงานต้อนรับและนักบำบัด (spa Therapist) ทำหน้าที่จัดเตรียมอุปกรณ์ก่อนให้บริการ และให้บริการ ทรีตเมนต์ต่าง ๆ แก่ลูกค้า ทำหน้าที่ดูแลต้อนรับลูกค้า และคอยแนะนำบริการต่าง ๆ ตอบข้อถามและให้ความเข้าใจในเรื่องของบริการในสปา พาลูกค้าไปยังที่ห้องทำทรีตเมนต์ อีกทั้งยังต้องคอยดูแลความเรียบร้อยของพื้นที่ ใช้สอยโดยรวมให้สะอาดเรียบร้อย และสวยงาม

บัญชีและการเงิน (Finance and Accounting) ทำหน้าที่วางแผนการเงิน งบประมาณต่าง ๆ ควบคุมบัญชีและจัดทำรายงานทางการเงินทำหน้าที่วางแผนและจัดหาผลิตภัณฑ์ วัสดุอุปกรณ์ ดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ คอยควบคุมการเบิกของและอุปกรณ์ไปใช้ในการทำทรีตเมนต์ จัดหาและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในสปา

แม่บ้าน (Attendance) ทำหน้าที่ดูแลความสะอาดเรียบร้อยของสปา

2. การกำหนดคุณสมบัติงาน (Job Specification)

Spa Manager ควรมีความรู้ ในเรื่องของสปาไทย วาริบำบัดในแบบต่าง ๆ การบริหาร ธุรกิจสปาโดยใช้หลัก Marketing Mix คุณสมบัติของ Spa Manager ระดับมืออาชีพ จรรยาบรรณ ของผู้ประกอบการสปา กฎหมายใหม่ของผู้ประกอบการ มาตรฐานการประกอบการธุรกิจสปา ที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด และเรื่องสำคัญ ๆ พื้นฐานในการประกอบธุรกิจสปาเป็นอย่างดี และยังต้องมีความรู้ความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษได้ในระดับที่ดีอีกด้วย เพราะผู้ใช้บริการ สปาไม่ได้มีแต่เฉพาะคนไทย ชาวต่างชาติก็ยินยอมใช้บริการสปาไทยด้วยเช่นกัน ดังนั้น Spa Manager ต้องใช้ภาษาอังกฤษได้ถูกต้อง และจะต้องมีคุณสมบัติตามมาตรฐานผู้ดำเนินการกิจการ สปาเพื่อสุขภาพ ดังนี้

1. มีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี
2. มีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย
3. มีวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับประกาศนียบัตรในสาขาที่เกี่ยวกับสุขภาพหรือสาขา ที่คณะกรรมการตรวจและประเมินมาตรฐานสถานประกอบการ กลางรับรอง หรือให้ความ เห็นชอบ หรือมีประสบการณ์ทำงานในสถานประกอบการมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
4. ผ่านการประเมินความรู้ ความสามารถ ตามที่คณะกรรมการตรวจและประเมิน มาตรฐานสถานประกอบการกลางกำหนด และในกรณีที่เคยเป็น ผู้ดำเนินการมาก่อน แต่ถูก เพิกถอนใบประเมินความรู้ ความสามารถจะต้องพ้นระยะเวลานับแต่วันที่ถูกละทิ้งไม่น้อยกว่า 2 ปีจึงจะขอประเมินความรู้ความสามารถใหม่ได้
5. ไม่เคยได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่เป็นโทษสำหรับ ความผิดที่ได้กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ
6. ไม่เป็นโรคต้องห้ามดังต่อไปนี้
7. โรคพิษสุราเรื้อรัง
8. โรคติดยาเสพติดให้โทษอย่างร้ายแรงโรคจิต รัยแรง โรคอื่นในระยะรุนแรงที่เป็น อุปสรรคต่อการดำเนินการสถานประกอบการ
9. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
10. ไม่เป็นบุคคลวิกลจริต คนไร้ความสามารถ หรือคนเหมือนไร้ความสามารถ

เกณฑ์การคัดเลือกนักบำบัด (Therapist) ที่ดีมีดังนี้

Good Human skill นักบำบัดที่ดีจะต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และมีทักษะในการสื่อสารในทางบวก มีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

Personal Hygiene นักบำบัดต้องมีสุขนิสัยที่ดี มีสุขอนามัยส่วนตัวที่ดี โดยสามารถดูรวม ๆ จากภายนอกแล้วต้องสะอาด มีอนามัย ไม่น่ารังเกียจ เรื่องเล็กน้อยอย่างเช่น กลิ่นตัว กลิ่นปาก ความสะอาดของเล็บมือเล็บเท้า ชุดที่สวมใส่ สุขภาพกายผิวพรรณต้องดี น่าอยู่ใกล้ เพราะการทำงานของนักบำบัดต้องใกล้ชิดกับ ลูกค้ามาก จึงต้องเป็นคนที่ลูกค้ารู้สึกสบายใจพอที่จะมาใช้บริการรายละเอียดปลีกย่อยเหล่านี้จึงถือเป็นเรื่องสำคัญมาก ควรเลือกคนที่มีอนามัยโดยเนื้อแท้เท่านั้น เพราะเรื่องเล็ก ๆ น้อยเหล่านี้เป็นสิ่งที่ต้องดูแลอย่างเป็นประจำทุกวัน และเป็นเรื่องส่วนตัวไม่ใช่เรื่องที่จะมาตรวจสอบหรือดักเตือนกันได้ทุกวัน ผม เล็บ ฟัน ผิวมือ เท้า ทุกอย่างตั้งแต่หัวจรดเท้าต้องสะอาด อีกทั้งสุขนิสัยส่วนตัว เหล่านี้เป็นต้น ต้องวิเคราะห์ให้ดี

ต้องมีเสถียรภาพทางอารมณ์ คือ อารมณ์ไม่แปรปรวน โกรธง่าย หงุดหงิด ฉุนเฉียว หดหู่ง่าย เหล่านี้เป็นต้น

ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถในการให้บริการในกรณีที่เป็นพนักงานนัดต้องผ่านการอบรมการนัดมาอย่างถูกต้องตามหลักการนัดแผนต่าง ๆ

3. นโยบายการเพิ่มผลประโยชน์ตอบแทน (Wage Policy) เพิ่มอัตราเงินเดือนในทุก ๆ ปี
4. กฎหมายแรงงานที่เกี่ยวข้อง เช่น พรบ.แรงงานสัมพันธ์ (2518) พรบ. ประกันสังคม (2533) พรบ. เงินทดแทน (2537) และ พรบ.คุ้มครองแรงงาน (2541) เป็นต้น

การจดทะเบียนสปาและการติดต่อหน่วยงานราชการ

การเปิดร้านสปาต้องทำให้ถูกต้องตามกฎหมายของการดำเนินธุรกิจสปาซึ่งก็มีหน่วยงานหลายอย่างเข้ามาเกี่ยวข้อง สำหรับผู้ที่ต้องการเปิดร้านสปาให้ถูกต้องตามกฎหมาย ต้องทำการจดทะเบียนสปา ซึ่งทำได้ทั้งรูปแบบบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล www.baysider.com/business/view/72456 โดยต้องเตรียมเอกสารต่างดังนี้

เอกสารเปิดร้านสปาบุคคลธรรมดาหรือ นิติบุคคล

1. เอกสารการจดทะเบียนร้านสปา เช่น ทะเบียนพาณิชย์, ทะเบียนร้าน, ทะเบียนห้างหุ้นส่วน, ทะเบียนบริษัท, ทะเบียนนิติบุคคล
2. เอกสารรับรองประสบการณ์ด้านสปา เช่น เอกสารการอบรมของบุคลากรร้านสปา
3. เอกสารทางด้านการสาธารณสุข
4. เอกสารรับรองทรัพย์สินทางปัญญา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

รามาริน บุญสม 2550 ได้ทำการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพทางด้านความสามารถในการแข่งขันของ ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาขนาดใหญ่ใน จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการโดยดูผลกระทบ ของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลงด้านต้นทุน และผลตอบแทนในการประกอบการศึกษาโดยการ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ 20 ราย และนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาขนาดใหญ่รายหนึ่ง เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินคำนวณ หาระยะเวลาคืนทุน อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราส่วนผลประโยชน์ ต่อต้นทุน วิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการ วิเคราะห์ความไหวตัวของโครงการ ผลจากการศึกษา พบว่า การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่นี้ ระยะเวลาในการดำเนินการ 10 ปี โดยกำหนดเริ่มดำเนินการ พ.ศ. 2552-2562 กำหนด อัตราคิดลดที่ร้อยละ 10 ผลการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการ NPV ของโครงการมีค่ามากกว่า 0 ทุกอัตราคิดลด อีกทั้งค่า IRR มีอัตราร้อยละสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำที่โครงการกำหนด ในทุก ๆ ช่วงอัตราคิดลดเช่นกันในขณะที่ค่า B/C Ratio มีค่ามากกว่า 1 ในทุกช่วงอัตราคิดลด ผลการวิเคราะห์ PB ของโครงการที่มรอายุ 10 ปี แสดงค่า PB จากอัตราคิดลดอยู่ในช่วง 3 ปี 8 เดือน และจุดคุ้มทุนในการบริการอยู่ที่ 106,107 หน่วยเทียบเท่า ซึ่งการให้บริการสะสมตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไปอยู่ที่ 110,000 หน่วยเทียบเท่า จะเห็นได้ว่าโครงการสามารถให้บริการเกินจุดคุ้มทุน จึงไม่มีความเสี่ยงกับการขาดทุน ถือว่ายอมรับโครงการได้ ผลการวิเคราะห์ความไหวตัวของ โครงการลงทุน พบว่าโครงการมีความสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนและค่าใช้จ่าย ในการดำเนินงานได้ทั้ง 3 กรณี คือ กรณีที่มีการปรับขึ้นของตัวแปรบางชนิด เช่น ราคาน้ำมัน อัตราดอกเบี้ย ที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและค่าครองชีพที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งโครงการจำเป็นต้อง รับภาระต้นทุนสินค้าและ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ในอัตรา 5%, 10%, 15% โดยกำหนดตัวแปรอื่น ๆ คงที่ จึงมีความเป็นไปได้และเหมาะสมในการลงทุน

พหลศักดิ์คะทัศน์ และ อธิธิฤทธิ พลังธีรสิน 2552 ได้ทำการศึกษาการพัฒนาดัชนีชี้วัด และปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จยั่งยืนของธุรกิจสปาและนวดแผนไทยโดยชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่ วัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาและพัฒนาดัชนีชี้วัดระดับความสำเร็จของการบริหารจัดการ เพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จต่อการบริหารจัดการ เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนารูปแบบการบริหาร จัดการ ธุรกิจสปาและนวดแผนไทยโดยชุมชนภายใต้กรอบแนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืน ศึกษาโดย การสัมภาษณ์หัวหน้าของร้าน จำนวน 111 รายสถานประกอบการ ในเขตอำเภอเมือง 26 แห่ง

แม่ริม 17 แห่ง สันกำแพง 16 แห่ง สันทราย 18 แห่ง หางดง 16 แห่ง สารภี 18 แห่ง และผู้ให้บริการแต่ละแห่งจำนวนแห่งละ 5 คน รวม 555 คน ผลการศึกษาพบว่า สถานประกอบการดำเนินธุรกิจระหว่าง 1-5 ปี ร้อยละ 68.5 ระหว่าง 6-10 ปี ร้อยละ 22.5 โดยส่วนใหญ่มีสมาชิกของสถานประกอบการ 1-10 คน ร้อยละ 76.6 รายได้เฉลี่ยต่อปีของสถานประกอบการ ระหว่าง 100,001-200,000 บาท ร้อยละ 40.5 ระหว่าง 0-100,000 บาท ร้อยละ 36.9 สถานประกอบการที่ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจสปา ให้ประสบความสำเร็จ ร้อยละ 65.8 ค่าสูงสุดคือ 6 ครั้ง ค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามเรื่องความสามารถในการพึ่งพาตนเอง ด้านการช่วยเหลือซึ่งกันและกันของสมาชิก อยู่ในระดับมาก ผลการศึกษาด้านดัชนีที่ชี้วัดความสำเร็จในการบริหารจัดการธุรกิจสปาโดยชุมชน ด้านเศรษฐกิจ ส่วนใหญ่กำไรสุทธิประจำปีของสถานประกอบการอยู่ระหว่าง 50,000-100,000 บาท ร้อยละ 38.7 รายได้เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน อยู่ระหว่าง 1-50,000 บาท ร้อยละ 52.3 ด้านสังคม ส่วนใหญ่ที่ผ่านมาบุคลากรไม่มีการย้ายออก คิดเป็นร้อยละ 75.7 ด้านสิ่งแวดล้อม ส่วนใหญ่ของสถานประกอบการใช้สมุนไพรในชุมชนคิดเป็นร้อยละ 54.1 และใช้อุปกรณ์ในชุมชน 54.1 การวิเคราะห์การถดถอยของปัจจัยที่มีผลต่อการบริหารจัดการธุรกิจสปาและนวดแผนไทยโดยชุมชนภายใต้กรอบแนวคิดของการพัฒนาที่ยั่งยืน ทั้ง 3 ด้าน ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านสิ่งแวดล้อม พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความยั่งยืนโดยรวม ได้แก่ รายได้ การศึกษาเฉลี่ยของสมาชิกสปาชุมชนและนวดแผนไทย และความเป็นปีกแผ่นของสมาชิกที่ระดับนัยสำคัญ .05 ผลการศึกษากลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการ 555 คน ชาย 327 คน หญิง 228 คน อายุมากกว่า 50 ปี ร้อยละ 35.1 ระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 22.7 รายได้ ส่วนใหญ่ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 49.9 ระหว่าง 10,001-20,000 บาท ร้อยละ 25 อาชีพ รับราชการ ร้อยละ 38 ค่าขายร้อยละ 24.3 ในการใช้บริการรอบปี 2551 ส่วนใหญ่ใช้บริการ 1-5 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 86.5 ค่าเฉลี่ยของการใช้บริการเท่ากับ 3-4 ครั้ง การใช้บริการส่วนใหญ่เป็นนวดตัว ร้อยละ 97.8 นวดเท้า 55.3 โดยส่วนใหญ่รู้จักสถานบริการจากเพื่อนฝูงและคนใกล้ชิด ร้อยละ 68.3 จากป้ายโฆษณา ร้อยละ 25.9 ซึ่งสาเหตุที่มาใช้บริการส่วนใหญ่เพื่อการผ่อนคลายร้อยละ 58.6

มิ่งสรรพ์ ขาวสอาด และ นภัสสร สุวรรณประกร 2548 ได้ศึกษาเรื่องอุตสาหกรรมสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ในจังหวัดเชียงใหม่ มีสปาอยู่ประมาณ 25 แห่งใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 2,250 ล้านบาท มียอดขายโดยรวมประมาณ 86.4 ล้านบาทต่อปี จากการบริการในท้องถิ่น 14.17 ล้านบาท และจากการท่องเที่ยว 72.23 ล้านบาท คิดเป็นรายได้ร้อยละ 83.6 ได้มาจากการท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ธุรกิจสปาทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มในจังหวัดเชียงใหม่ มาจากค่าจ้างพนักงานสปามูลค่าประมาณ 19 ล้านบาทต่อปี กำไรก่อนหักภาษีประมาณ 13 ล้านบาทต่อปี และค่าเสื่อมเวลาประมาณ 6 ล้านบาทต่อปี

ปราณี พิฬพกันทา (2549) ได้ทำการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนของธุรกิจสปา ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาต้นทุน ผลตอบแทน และระยะเวลาคืนทุน ของธุรกิจสปา ประเภทสปาในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการของธุรกิจสปา 20 ราย และผู้ใช้บริการ จำนวน 300 ราย ผลการศึกษาแบ่งประเภทธุรกิจสปาไว้เป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. ธุรกิจสปาขนาดใหญ่ ซ็้ออาคารมีเงินลงทุน 9-10 ล้านบาท
2. ธุรกิจสปาขนาดใหญ่ซ็้ออาคาร มีเงินลงทุน 5-6 ล้านบาท
3. ธุรกิจสปาขนาดใหญ่ซ็้ออาคาร มีเงินลงทุน 2-3 ล้านบาท
4. ธุรกิจสปาขนาดใหญ่ ซ็้ออาคารมีเงินลงทุน 1-1.5 ล้านบาท
5. ธุรกิจสปาขนาดเล็กมีเงินลงทุนน้อยกว่า 1 ล้านบาท

ธุรกิจสปาประเภทที่ 2, 3, 4 และ 5 มีความเหมาะสมต่อการลงทุน บริการที่นิยม จากมากไปน้อยได้แก่ การนวด การทำความสะอาดผิวหนัง การทำความสะอาดผิวกาย ตามลำดับ ช่วงที่มีการใช้บริการมากที่สุด คือ เสาร์ อาทิตย์ และช่วงจัดโปรโมชั่น ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อสปา มากที่สุดคือ มาตรฐานการให้บริการ ปัจจัยที่มีผลกระทบน้อยคือ การสนับสนุนจากภาครัฐ ผู้ที่สนใจทำธุรกิจต้องศึกษาสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันนำมาประกอบการตัดสินใจ



บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษา

วิธีการดำเนินงานศึกษา

1. การกำหนดข้อมูลและแหล่งข้อมูล
2. การเก็บรวบรวมข้อมูล
3. การวิเคราะห์ข้อมูล

การกำหนดข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ข้อมูลปฐมภูมิ ได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และ**ข้อมูลทุติยภูมิ** โดยรวบรวมจากเอกสารวิชาการ งานวิจัย รายงาน บทความ รวมถึงข้อมูลทางเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนธุรกิจเคสปลาในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ รวมถึงรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจเคสปลา

การเก็บข้อมูล

ได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ จากผู้ประกอบการร้านค้าเคสปลาขนาดใหญ่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 1 แห่ง ชีวาสปลา ซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่ปี 2548 และมีการลงทุนสูงประกอบกับการตกแต่งสถานที่ที่สวยงาม ผู้ศึกษาจึงสนใจนำข้อมูลมาวิเคราะห์เป็นตัวอย่งในการลงทุน

รวบรวมข้อมูลที่ได้ทั้งข้อมูลปฐมภูมิ ข้อมูลทุติยภูมิ จากการสัมภาษณ์ และจากแหล่งข้อมูลเอกสารงานวิชาการ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเคสปลา ประกอบด้วยข้อมูลต่างๆ ดังนี้

1. ข้อมูลสภาพเศรษฐกิจจังหวัดเชียงใหม่ ประชากร ลักษณะทางเศรษฐกิจ และสังคม
2. ข้อมูล Demand Side ธุรกิจปลาในจังหวัดเชียงใหม่ ความต้องการของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติประมาณ ข้อมูล Supply Side ผู้ประกอบการธุรกิจปลาจังหวัดเชียงใหม่ที่ได้รับมาตรฐาน ข้อมูล Market Size มูลค่าตลาดรวมของธุรกิจปลาในจังหวัดเชียงใหม่
3. ข้อมูลด้านเป้าหมายทิศทางการพัฒนาธุรกิจปลาในปี 2553-2557

4. ข้อมูลงานวิจัย คุณลักษณะของการบริการ ธุรกิจเดย์สปาการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการข้อมูลตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ราคาท้องตลาด และการกำหนดวัตถุประสงค์ คุณภาพ ราคา แหล่งผลิต

5. ข้อมูล ค่าจดทะเบียนอนุญาตต่าง ๆ รูปแบบขององค์กรธุรกิจ การกำหนดอัตราค่าจ้างและสวัสดิการ กฎหมายแรงงานที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ศึกษาในด้านสำคัญต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน มีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด ซึ่งจะเป็นการลดปัจจัยต่าง ๆ ที่มีความเสี่ยงที่ทำให้เกิดการขาดทุนได้ นำข้อมูลมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน 4 ด้านได้แก่

1. ข้อมูลการตลาดทำการวิเคราะห์ในหัวข้อดังต่อไปนี้
 - 1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านปฐมภูมิและทุติยภูมิ
 - 1.2 การประมาณแนวโน้มของขนาดตลาดในอนาคต
 - 1.3 การจัดทำแผนยอดขาย
 - 1.4 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดตลาดเดย์สปา
2. ด้านเทคนิคทำการวิเคราะห์ในหัวข้อดังต่อไปนี้
 - 2.1 คุณลักษณะของการบริการ
 - 2.2 ทำเลที่ตั้งของโครงการ
 - 2.3 การวางผังโครงการ
 - 2.4 การกำหนดลักษณะงานของโยธา
 - 2.5 การเลือกวัสดุและอุปกรณ์
 - 2.6 กระบวนการให้บริการ
 - 2.7 การกำหนดวัตถุประสงค์
3. ด้านการบริหารจัดการทำการวิเคราะห์ในหัวข้อดังต่อไปนี้
 - 3.1 การบริหารงานในระยะก่อนการดำเนินงาน
 - 3.2 การบริหารงานในระยะดำเนินงาน
 - 3.3 รูปแบบขององค์กรธุรกิจ
 - 3.4 รูปแบบของการบริหารภายในหรือการจัดองค์การ
 - 3.5 การวางแผนกำลังคน
 - 3.6 การกำหนดคุณสมบัติงาน

- 3.7 เกณฑ์การคัดเลือกนักบำบัด
- 3.8 การจดทะเบียนสภาและการติดต่อหน่วยงานราชการ
- 4. ด้านการเงินทำการวิเคราะห์ในหัวข้อดังต่อไปนี้
 - 4.1 การประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ
 - 4.2 ค่าใช้จ่ายลงทุน
 - 4.3 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน
 - 4.4 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
 - 4.5 การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ
 - 4.6 การประเมินค่าเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนของโครงการ ด้วยการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน
 - 4.7 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุน
 - 4.8 สรุปผลความคุ้มค่าในการลงทุน



บทที่ 4

ผลการศึกษา

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

วัตถุประสงค์ สร้างการรับรู้ในชื่อร้านค้า และสามารถเจริญเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เป้าหมาย นำเสนอร้านค้าออกสู่ตลาด ด้วยยอดขายไม่ต่ำกว่า 150,000 บาท ต่อเดือน และยอดขายไม่ต่ำกว่า 1,800,000 บาทต่อปี และมีอัตราการเจริญเติบโตปีละ 5 เปอร์เซ็นต์เป็นอย่างน้อย

การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด

ข้อมูลปฐมภูมิข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเดือน เมษายน 2556 ร้านชีวา สปา ที่อยู่ 4/2 ถ.หัดดีเสวี ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทร 053-405129 ลักษณะกิจการ เป็นบริษัท จำกัด มีผู้ร่วมทุน 4 ท่าน เปิดดำเนินการ เมื่อ ปี พ.ศ. 2548 มีพนักงาน นวด 13 คน แม่บ้าน 1 คน ผู้จัดการ 1 คน จำนวนห้องบริการ 9 ห้อง 15 เตียง

ตาราง 1 การวิเคราะห์การลงทุน

โครงสร้างธุรกิจ	มูลค่า	
เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	5,000,000	บาท
เงินทุนหมุนเวียน	500,000	บาท
ค่าแรงงานทางตรง	135,000	บาท/เดือน
ค่าวัสดุดิบ	30,000	บาท/เดือน
ค่าตกแต่ง	10,000	บาท/เดือน
ค่าเช่า	30,000	บาท/เดือน
ค่าสาธารณูปโภค ค่าโทรศัพท์	15,000	บาท/เดือน
อัตราบริการเฉลี่ย	1,000	บาท/ชั่วโมง

การวิเคราะห์ ข้อมูล ร้านชีวา สปา ค่าใช้จ่ายรายเดือนประมาณ 220,000 บาท ดังนั้นทางร้านต้องมียอดขายมากกว่า 220,000 บาท ต่อเดือน จึงจะสามารถดำเนินธุรกิจได้ สมมติว่าทางร้านมีรายได้วันละ 25000 บาท หรือ เดือนละ 750,000 บาท ซึ่งอัตราค่าบริการโดยเฉลี่ย ชั่วโมงละ 1,000 บาท แสดงว่าจะมีลูกค้ามาใช้บริการ 25 ชั่วโมงต่อวัน ซึ่งมีพนักงาน อยู่ 13 คน ก็เพียงพอต่อการให้บริการ

ข้อมูลทุติยภูมิ จากการรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลจาก http://www.dbbizclub.com/bizclub/20Business/ChaingMai/Spa_ChiangMai.pdf แนะนำโดย สำนักงานธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่ ผลการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดเดย์สปา

ตาราง 2 การวิเคราะห์ข้อมูลประชากร ผู้ใช้บริการสปา ในจังหวัดเชียงใหม่ 25% ต่อปี

จำนวนคนในพื้นที่	จน. นักท่องเที่ยว	รวม	ผู้ให้บริการ
อ.เมือง ปี 2554	เชียงใหม่		25% ต่อปี
235,600	5,040,917	5,276,517	1,319,130

ตาราง 3 การวิเคราะห์ประชากร ผู้ใช้บริการสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ชาวไทย 30% และชาวต่างประเทศ 70%

ผู้ให้บริการต่อปี	นักท่องเที่ยวต่างชาติ70%	นักท่องเที่ยวชาวไทย30%
1,319,130	923,391	395,739

ตาราง 4 การวิเคราะห์ สถิติผู้ให้บริการ มูลค่าตลาด ในปี 2552 เทียบกับปี 2554

ปี พศ.	สถิติผู้ให้บริการ (ครั้ง)	มูลค่าตลาด (ล้านบาท)
2552	120,000	500
2554	100,000	416.66

ตาราง 5 วิเคราะห์ ส่วนแบ่งตลาด ผู้ประกอบการสปาในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนแบ่งตลาด	จำนวน	คิดเป็นเปอร์เซ็นต์
เดย์สปา	22	44
รีสอร์ท สปา	20	40
เมดิคอลสปา	2	4
สปา	2	4
ให้คำแนะนำด้านสปา	3	6
ผลิตภัณฑ์สปา	1	2
รวม	50	100

ตาราง 6 วิเคราะห์ จำนวนผู้ใช้บริการเดย์สปา

ผู้ใช้บริการ ต่อปี	เดย์สปา	ใช้บริการ
1,319,130คน	44%	580,417คน

ตาราง 7 วิเคราะห์ มูลค่าตลาดเดย์สปาในจังหวัดเชียงใหม่

ใช้บริการ	คนละ	มูลค่าตลาดเดย์สปา
580,417คน	316	18,341,177 บาท

การประมาณแนวโน้มของขนาดตลาดในอนาคต จากข้อมูลข้างต้น พ.ศ. 2552 มีมูลค่า 500 ล้านบาทผู้ใช้บริการต่อปี 120,000 ครั้ง ในปี 2553 อัตราการใช้บริการสปาลดลงเหลือ 100,000 ครั้ง อัตราค่าบริการเฉลี่ยชั่วโมงละ 1,000 บาท อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 จึงสามารถคำนวณอนุกรมเวลาได้ดังนี้

ตาราง 8 การประมาณแนวโน้มของขนาดตลาดในอนาคต

หน่วย : ล้านบาท

พ.ศ.	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560
มูลค่าตลาด	500	416.66	426	436	446	456	466	476	487

จากข้อมูลอนุกรมเวลาของมูลค่าตลาดที่ได้นำมาสร้างตารางเพื่อหาค่าต่าง ๆ ในสมการได้ดังนี้

ตาราง 9 คำนวณอนุกรมเวลาของมูลค่าตลาด

พ.ศ.	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	รวม
มูลค่าตลาด (Y)	500	416.66	426	436	446	456	466	476	487	4,109
ปีที่ (X)	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	0
ค่า XY	-2,000	-1,248	-852	-436	0	456	932	1,428	1,948	228
ค่า X ²	16	9	4	1	0	1	4	9	16	60

รูปแบบความสัมพันธ์เชิงเส้นตรง

$$Y_t = a + bt$$

$$a = \sum Y/n = 4,109/9$$

$$a = 456.56$$

$$b = \sum XY/\sum X^2 = 228/60$$

$$b = 3.8$$

ได้สมการแนวโน้มมูลค่าตลาดคือ

$$Y = 456.56 + 3.8X$$

เมื่อจุดเริ่มต้นอยู่ที่ พ.ศ. 2552 ($X = 0$) และเมื่อ X มีหน่วยเป็นปี

ตาราง 10 ประเมินแนวโน้มของมูลค่าตลาดในอนาคต ตลอดอายุของโครงการ

พ.ศ.	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560
ค่า X	0	1	2	3	4	5	6	7	8
ค่า Y	456.56	460.36	464.16	467.96	471.76	475.56	479.36	483.16	486.96

เมื่อศึกษาตลาดอย่างถี่ถ้วนแล้ว มั่นใจว่าโครงการจะมีส่วนครองตลาดธุรกิจเดย์สปาได้ 5 เปอร์เซ็นต์

ตาราง 11 พยากรณ์ยอดขายของโครงการ

พ.ศ.	2556	2557	2558	2559	2560
มูลค่าตลาดจำนวน 50ราย	471.76	475.56	479.36	483.16	486.96
เดย์สปา 22ราย	20,757,440	20,924,640	21,091,840	21,259,040	21,426,240
มูลค่ายอดขาย	2,075,744	2,092,464	2,109,184	2,125,904	2,142,624

การกำหนดยอดขายของโครงการ

การจัดทำแผนยอดขาย

1. แผนการตลาด

ตาราง 12 การจัดทำแผนการตลาดของโครงการต้องการยอดขายเพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์
ของทุกปีในทุกบริการ

บริการ	Massage treatment	Heat treatment	Mask, scrup	Hydrotherapy	รวม
ปีที่ 1					
ราคา	500	300	800	300	1,900
ปริมาณ	1,980	750	650	720	4,100
จำนวนเงิน	990,000	225,000	520,000	216,000	1,951,000
ปีที่ 2					
ราคา	500	300	800	300	1,900
ปริมาณ	2,078	788	683	756	4,305
จำนวนเงิน	1,039,000	236,400	545,600	226,800	2,048,600
ปีที่ 3					
ราคา	500	300	800	300	1,900
ปริมาณ	2,182	827	717	794	4,520
จำนวนเงิน	1,091,000	248,100	573,600	238,200	2,150,900
ปีที่ 4					
ราคา	500	300	800	300	1,900
ปริมาณ	2,291	868	753	834	2,291
จำนวนเงิน	1,145,500	260,400	602,400	250,200	1,145,500
ปีที่ 5					
ราคา	500	300	800	300	1,900
ปริมาณ	2,406	911	791	875	4,984
ราคา	1,203,000	273,300	632,800	262,500	2,371,600

ตาราง 13 แสดงรายรับจากยอดขายรายเดือนในปีที่ 1

บริการ	Massage treatment	Heat treatment	Mask, scrup	Hydrotherapy	รวม	
มกราคม	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	150	60	40	50	300
	จำนวนเงิน	75,000	18,000	32,000	15,000	140,000
กุมภาพันธ์	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	150	60	40	50	300
	จำนวนเงิน	75,000	18,000	32,000	15,000	140,000
มีนาคม	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	160	60	40	50	310
	จำนวนเงิน	80,000	18,000	32,000	15,000	145,000
เมษายน	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	160	60	50	60	330
	จำนวนเงิน	80,000	18,000	40,000	18,000	156,000
พฤษภาคม	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	160	60	50	50	320
	จำนวนเงิน	80,000	18,000	40,000	15,000	153,000
มิถุนายน	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	165	60	60	60	345
	จำนวนเงิน	82,500	18,000	48,000	18,000	166,500
กรกฎาคม	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	165	60	60	60	345
	จำนวนเงิน	82,500	18,000	48,000	18,000	166,500
สิงหาคม	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	170	60	60	60	350
	จำนวนเงิน	85,000	18,000	40,000	18,000	169,000
กันยายน	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	170	60	60	70	360
	จำนวนเงิน	85,000	18,000	40,000	21,000	172,000
ตุลาคม	ราคา	500	300	800	300	1,900
	ปริมาณ	170	70	60	70	370
	จำนวนเงิน	85,000	21,000	40,000	21,000	175,000

ตาราง 13 (ต่อ)

บริการ	Massage treatment	Heat treatment	Mask, scrup	Hydrotherapy	รวม
ราคา	500	300	800	300	1,900
พฤศจิกายน ปริมาณ	180	70	60	70	380
จำนวนเงิน	90,000	21,000	40,000	21,000	180,000
ราคา	500	300	800	300	1,900
ชั้นวาคม ปริมาณ	180	70	70	70	390
จำนวนเงิน	90,000	21,000	56,000	21,000	188,000

ตาราง 14 แสดงรายรับจากยอดขายที่ประมาณการไว้ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการ

ช่วงระยะเวลา	ปีที่	กำลังผลิต (%)	บริการ	Massage treatment	Heat treatment	Mask, scrup	Hydrotherapy	รวม
เริ่มดำเนินการ	1	60	ปริมาณ	1,980	750	650	720	4,100
			มูลค่า	990,000	225,000	520,000	216,000	1,951,000
	2	80	ปริมาณ	2,078	788	683	756	4,305
			มูลค่า	1,039,000	236,400	545,600	226,800	2,048,600
เต็มกำลังผลิต	3	100	ปริมาณ	2,182	827	717	794	4,520
			มูลค่า	1,091,000	248,100	573,600	238,200	2,150,900
	4	100	ปริมาณ	2,291	868	753	834	2,291
			มูลค่า	1,145,500	260,400	602,400	250,200	1,145,500
	5	100	ปริมาณ	2,406	911	791	875	4,984
			มูลค่า	1,203,000	273,300	632,800	262,500	2,371,600

2. แผนส่งเสริมการขาย

ตาราง 15 แสดงค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายค่าโฆษณา และค่าใช้จ่ายในการขาย

ช่วงระยะเวลา	ก่อสร้าง	เริ่มดำเนินการ	เต็มกำลังผลิต			
ปีที่	0	1	2	3	4	5
กำลังผลิต (%)						
ค่าใช้จ่าย	0	60	80	100	100	100
ทำโปรซัวร์	0	5,000	5,250	5,513	5,789	6,078

ตาราง 15 (ต่อ)

ช่วงระยะเวลา	ก่อสร้าง	เริ่มดำเนินการ	เต็มกำลังผลิต
ป้ายโฆษณา	20,000	5,000	5,250 5,513 5,789 6,078
ส่งเสริมการขาย	0	46,800	49,140 51,597 54,177 56,886
รวม	20,000	56,800	59,640 62,623 65,755 69,042

การวิเคราะห์ข้อมูลขนาดตลาด

บริการธุรกิจบริการสปาในจังหวัดเชียงใหม่ในปีพ.ศ. 2552 มีขนาดตลาด 500 ล้านบาท ผู้ใช้บริการต่อปี 120,000 ครั้ง จากผู้ประกอบการสปาที่ขึ้นทะเบียน 50 ราย โดยข้อมูลจากสำนักงานธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่ในปี 2554 มีสถิติผู้ให้บริการ 100,000 ครั้งต่อปี มูลค่าตลาดประมาณ 416.66 ล้านบาท มีผู้ให้บริการสปาร้อยละ 25 ของประชากรในพื้นที่และนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในจังหวัดเชียงใหม่ในแต่ละปีคาดว่าจะมีจำนวนผู้ให้บริการ 1,319,130 คน ต่อปี ประกอบด้วยชาวไทย 30 เปอร์เซ็นต์ และชาวต่างชาติ 70 เปอร์เซ็นต์ ส่วนแบ่งตลาดธุรกิจเคย์สปาในจังหวัดเชียงใหม่ มีผู้ขึ้นทะเบียน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 44 ของผู้ประกอบการสปาทั้งหมดทำให้ธุรกิจเคย์สปาน่าจะมีมูลค่าตลาด 18,341,177 บาทต่อปี และมีผู้ให้บริการ 580,417 คนต่อปี เฉลี่ยคนละ 316 บาท

ในปี 2553 อัตราการใช้บริการสปาลดลงเหลือ 100,000 ครั้ง การประมาณแนวโน้มของตลาดในอนาคตจากข้อมูลข้างต้น เมื่อนำมาคำนวณอนุกรมเวลาพบว่ามีอัตราแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นในปี 2552 และลดลง ในปี 2553 และเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 จนถึงปี 2560 สามารถประมาณแนวโน้มของขนาดตลาดในอนาคต ตลอดจนอายุของโครงการ ตั้งแต่ ปี 2556 ถึง ปี 2560 ตลอดจนอายุโครงการ 5 ปี พบว่า มีมูลค่าตลาด 471.76, 475.56, 479.36, 483.16, และ 486.96 ล้านบาท ตามลำดับ

จากผู้ประกอบการธุรกิจเคย์สปา 22 ราย ที่มีรายชื่อบริษัทขึ้นทะเบียน จึงสามารถพยากรณ์ยอดขายของโครงการลงทุน มูลค่ายอดขายเพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์ ทุกปีในระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2556-2560

ผู้ศึกษากำหนดเป้าหมายว่าจะมีส่วนครองตลาดร้อยละ 10 ของมูลค่าตลาดเคย์สปา จึงได้ทำการจัดทำแผนยอดขาย ประกอบด้วยบริการ 4 รูปแบบ กำหนดราคาตามราคาตลาด คือ Massage treatment 500 บาท ต่อครั้ง, Heat treatment 300 บาท ต่อครั้ง, Mask,

scrup 800 บาทต่อครั้ง และ Hydrotherapy 300 บาทต่อครั้ง โดยยอดขาย เพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์ ทุกปีจากปีที่ผ่านมา

ทำให้มียอดขาย ในปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 มียอดขายเรียงตามลำดับดังนี้ 1,951,000, 2,048,600, 2,150,900, 2,258,500 และ 2,371,600 บาท ตามลำดับ

การจัดทำแผนยอดขายโดยกำหนดราคาตามตลาด ทำให้สามารถสร้างยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ของเป้าหมายที่กำหนดไว้ว่าจะมียอดขายไม่ต่ำกว่า 150,000 บาท ต่อเดือน หรือ ยอดขาย ไม่ต่ำกว่า 1,800,000 บาทต่อปี และมีอัตราการเจริญเติบโตปีละ 5 เปอร์เซ็นต์ เป็นอย่างน้อย

จึงทำให้ผู้ศึกษามั่นใจว่า รายได้จากการให้บริการในราคาที่กำหนดตามตลาด อยู่ในราคาที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ และค่าใช้จ่ายทางการตลาดเหมาะสมดี และมีโอกาสประสบความสำเร็จในด้านการตลาดสูง สามารถสร้างรายได้ที่เหมาะสมตลอดอายุของโครงการ จึงตัดสินใจยอมรับและดำเนินการศึกษาในด้านเทคนิคต่อไป

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

จุดมุ่งหมาย เพื่อคาดคะเนต้นทุนทางด้านเทคนิคที่เหมาะสมที่สุดของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรต่าง ๆ และค่าใช้จ่ายในการผลิตทั้งหมด

การลงทุนเปิดร้านเดย์สปาเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ในที่นี้สมมติว่าใช้เงินลงทุนของเจ้าของ อย่างเดียวผู้ทำการลงทุน ควรศึกษาราคาของสินค้า วัสดุอุปกรณ์ในการเปิดร้าน ตามราคาท้องตลาดที่มีราคาไม่แน่นอนขึ้นกับช่วงเวลาที่เปิด ในที่นี้ใช้คราราคาสินค้าจากทางข้อมูลเว็บไซต์ต่าง ๆ สรรวจราคาเช่าในบริเวณย่านธุรกิจ อัตราค่าเช่าเริ่มต้นที่ 10,000 บาทขึ้นไป และเมื่อรวบรวมวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ และค่าตกแต่งสถานที่แล้ว ผู้ศึกษาคาดว่าจะใช้เงินในการลงทุน 650,000 บาทเพื่อใช้ในการลงทุน และเป็นเงินหมุนเวียนใช้จ่าย

คุณลักษณะของการบริการ

ธุรกิจเดย์สปา เป็นงานบริการประเภทการดูแลสุขภาพสุขภาพสร้างสรรค์หรือพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการให้มีความแปลกใหม่ โดดเด่น แตกต่างจากคู่แข่ง มีความพร้อม และมีใจรักในการให้บริการ ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการบริการ

เดย์สปา เป็นสปาที่ไม่มีห้องพักค้างคืน ใช้ระยะเวลาอันสั้นประมาณ 1-5 ชั่วโมง ส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องความสวยงามและผ่อนคลาย

2. ทำเลที่ตั้งของโครงการ (Project Location)

เดย์สปาใช้เงินลงทุนไม่มากเหมือนธุรกิจสปาอื่น ๆ เลือกทำเลที่ดีและมีลูกค้าหมุนเวียนมาใช้บริการในปริมาณมากจัดทำกรวางแผนประเมินกลุ่มลูกค้าและแนวทางการตลาด

เพื่อวางแผนทางคอนเซ็ปต์ของธุรกิจสปาให้ถูกต้องแม่นยำ ตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยใช้หลักเกณฑ์ตามรายได้ต่อเดือนของลูกค้า หรือจากราคาห้องพักหรือคุณภาพของร้านค้าใกล้เคียง คุณภาพดี ปลอดภัย และประหยัดค่าขนส่ง ค่าดูแลรักษา

3. การวางผังโครงการ (Project Layout)

ลักษณะการออกแบบทำให้สปามีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ตกแต่งสถานที่เพื่อสร้างบรรยากาศภายในสปาให้เกิดความรู้สึกเป็นธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ล้วนเป็นส่วนผสมที่มาจากธรรมชาติ สำหรับน้ำมันหอมระเหยที่ใช้ขวดฝาเท้าและขวดตัว ได้เลือกให้มีความสอดคล้องกับบรรยากาศในการตกแต่งห้อง

เคย์สปาเป็นสปาขนาดเล็กตกแต่งในบรรยากาศแต่ละห้องให้เกิดสัมผัสที่แตกต่างกัน พื้นที่ภายในแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือบริเวณด้านหน้าทางเข้าซึ่งจัดเป็นส่วนต้อนรับและพื้นที่ด้านในที่แบ่งเป็นห้องนวดเท้า ห้องนวดตกแต่งในโทนสีน้ำตาล ดูเรียบง่าย ให้ความรู้สึกสงบ และโทนสีฟ้าอมเทาให้ความรู้สึกหรูหรา ตกแต่งในโทนสีเขียวให้ความรู้สึกสดชื่น สร้างความกระปรี้กระเปร่า

4. การกำหนดลักษณะงานของโยธา (constructions)

1. บริเวณต้อนรับประกอบด้วยเคาน์เตอร์สีขาว มุมรับแขกที่จัดวางเฟอร์นิเจอร์สไตล์คลาสสิก เนื่องจากส่วนต้อนรับมีขนาดค่อนข้างแคบจึงออกแบบผนังฝั่งตรงข้ามกับเคาน์เตอร์ต้อนรับโดยกรุด้วยกระจกเงา เพื่อลวงตาให้พื้นที่ส่วนนี้ดูกว้างขึ้น
2. ทางเดินภายในสปาทกแต่งด้วยโทนสีขาวครีมแลดูสะอาดตา พื้นท้ผนังเป็นลวดลายดอกไม้
3. ม่านสีครีมบังสายตาแทนการใช้ประตูกั้นระหว่างห้องผลัดเปลี่ยนเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายกับห้องนวดเท้า โคมไฟสไตล์วินเทจที่นำมาใช้ตกแต่งห้อง
4. รายละเอียดภายในร้านสปา พื้นที่ห้องนวดให้ สูงกว่าระดับพื้นทางเดินเพื่อใช้เป็นที่เก็บรองเท้า
5. การเลือกวัสดุและอุปกรณ์ (machinery and equipment)
 - อุปกรณ์และเครื่องมือต่าง ๆ ที่ใช้ในห้องสปาเบื้องต้นมีดังนี้
 - 5.1 เตียงนวดตัว ใช้เตียงที่มีขนาดกว้าง ความสูงที่เหมาะสม มีความแข็งแรงทนทาน หนานุ่ม สามารถรองรับน้ำหนักของผู้รับบริการที่มีน้ำหนักตัวมากได้ ใช้ได้ทั้งเตียงเหล็กและเตียงไม้ ราคาขายอยู่ที่ 6,000 บาทต่อตัว ใช้จำนวน 3 ตัว
 - 5.2 ตู้อบสมุนไพร เป็นตู้อบที่มีขนาดกว้างพอสมควร ไม่เล็กหรือแคบเกินไป เก็บความร้อนได้ดี โครงสร้างของตู้อบต้องแข็งแรง สามารถรองรับน้ำหนักของผู้รับบริการได้ เป็น PVC ทั้งตู้เพื่อป้องกันการเกิดเชื้อรา ราคาขายอยู่ที่ 15,000 บาท ใช้จำนวน 1 เครื่อง

5.3 อ่างแช่ตัวสามารถใช้ได้ทั้งอ่างธรรมดา ซึ่งสามารถให้ผู้รับบริการใช้ประโยชน์ได้ทั้ง การอาบน้ำและการแช่ตัวราคาขายอยู่ที่ 10,000 บาท ใช้ 1 ตัว

5.4 ตู้เก็บของ เก็บเครื่องใช้ส่วนตัวของผู้รับบริการ มีความปลอดภัยในทรัพย์สิน ราคาขายอยู่ที่ 2,500 บาทต่อตัวใช้ 2 ตัว

5.5 อ่างล้างมือ เป็นอ่างขนาดเล็ก เพื่อให้ผู้บริการสามารถล้างมือ หรืออุปกรณ์ให้สะอาดก่อนและหลังบริการ ราคาขายอยู่ที่ 2,500 บาทต่อตัวใช้ 1 ตัว

6. กระบวนการให้บริการ เริ่มจากพนักงานบำบัด สามารถให้ข้อมูลบริการกับลูกค้าได้ จึงจัดให้มีพนักงานบำบัด 4 คน คอยต้อนรับลูกค้า ให้ข้อมูลบริการ พร้อมเอกสารรายละเอียดของขั้นตอนบริการ จากโปรซัวร์ที่ทางร้านจัดไว้ และให้บริการ บริการ สบู่ล้างตัว มีพนักงานบัญชีดูแลเรื่องการขาย เมื่อมีผู้มาใช้บริการจัดดำเนินการแจ้งผู้จัดการเพื่อเตรียมความพร้อมของพนักงานปฏิบัติงานก่อนให้บริการ หลังการให้บริการทุกครั้ง มีแม่บ้านทำความสะอาดเพื่อสะดวกแก่การรับลูกค้าคนต่อไป ในร้านจัดให้มี มีบริการเสริมในสปา เช่น มุมเครื่องดื่มฟรีเพื่อสุขภาพ (Drink corner), มุมหนังสือ (Book corner) เป็นต้น

7. การกำหนดวัตถุดิบ (Raw Material)

ตาราง 16 ต้นทุนวัตถุดิบต่อการใช้งาน

วัตถุดิบ	ราคาขายต่อ กิโลกรัม	ปริมาณการใช้งาน ต่อครั้ง	ค่าใช้จ่ายต่อ ครั้ง
1. Massage treatment			
- น้ำมันนวดอโรมา	1,500 บาท	30 มล.	50 บาท
2. Heat treatment			
- สมุนไพรอบผิว	200 บาท	100 กรัม	20 บาท
3. Mask , scrup			
- สมุนไพรขัดผิว	500 บาท	50 กรัม	25 บาท
- สมุนไพรพอกผิว	500 บาท	100 กรัม	50 บาท
4. Hydrotherapy			
- น้ำแร่	300 บาท	20 มล.	6 บาท
- น้ำนม	300 บาท	20 มล.	6 บาท

ราคาขายรวมภาษีแล้ว จากร้านวินคอสเมติก จังหวัดเชียงใหม่ บริษัท เฮลท์ แอนด์เดอร์มา คอสเมติกจำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถ วิเคราะห์การจัดซื้อวัตถุดิบ ให้เพียงพอต่อการใช้งานแต่ละครั้ง

ตาราง 17 แสดงปริมาณวัตถุดิบ ที่สามารถใช้ต่อจำนวนผู้รับบริการ

วัตถุดิบ	ปริมาณวัตถุดิบ (ลิตร)	การใช้งาน (คน)
น้ำมันนวดอโรมา	1	30
สมนุไพรอบผิว	1	10
สมนุไพรขัดผิว	1	20
สมนุไพรพอกผิว	1	10
น้ำแร่	1	50
นํ้านม	1	50

ปริมาณการมาใช้บริการและผลรวมต้นทุนวัตถุดิบต่อปี เท่ากับ 171,790 บาท ในปีแรกเริ่มดำเนินการ

ตาราง 18 แสดงการคำนวณอัตราต้นทุนวัตถุดิบต่อเดือน

เดือน	บริการ	Massage treatment	Heat treatment	Mask, scrup Hydrotherapy	รวม
มกราคม	จำนวน	150	60	40	300
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	157
	รวม(บาท)	7,500	1,200	3,000	600
กุมภาพันธ์	จำนวน	150	60	40	300
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	157
	รวม(บาท)	7,500	1,200	3,000	600
มีนาคม	จำนวน	160	60	40	310
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	157
	รวม(บาท)	8,000	1,200	3,000	600
เมษายน	จำนวน	160	60	50	330
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	157
	รวม(บาท)	8,000	1,200	3,750	720

ตาราง 18 (ต่อ)

เดือน	บริการ	Massage treatment	Heat treatment	Mask, scrup Hydrotherapy	รวม	
พฤษภาคม	จำนวน	160	60	50	50	320
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	8,000	1,200	3,750	600	13,550
มิถุนายน	จำนวน	165	60	60	60	345
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	8,250	1,200	4,500	720	14,670
กรกฎาคม	จำนวน	165	60	60	60	345
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	8,250	1,200	4,500	720	14,670
สิงหาคม	จำนวน	170	60	60	60	350
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	8,500	1,200	4,500	720	14,920
กันยายน	จำนวน	170	60	60	70	360
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	8,500	1,200	4,500	840	15,040
ตุลาคม	จำนวน	170	70	60	70	370
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	8,250	1,400	4,500	840	15,240
พฤศจิกายน	จำนวน	180	70	60	70	380
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	9,000	1,400	4,500	840	15,740
ธันวาคม	จำนวน	170	70	70	70	380
	อัตราต้นทุน(บาท)	50	20	75	12	157
	รวม(บาท)	8,250	1,400	5,250	840	16,490

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ซึ่งมีรายละเอียดที่ควรจัดทำเป็นตัวเลข 2 ส่วนเพื่อ
การนำไปใช้ประเมินโครงการ ดังนี้

1. เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของโครงการ

1.1 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เป็นเงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุใช้งานมากกว่า 1 ปี

ตาราง 19 สินทรัพย์ถาวร

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
ค่าตกแต่ง	
ค่าตกแต่งภายใน	150,000
ค่าติดตั้งระบบสาธาณูปโภค น้ำ ไฟ	40,000
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	
ชุดรับแขก 1 ชุด	15,000
เคาท์เตอร์ 1 ตัว	6,000
เก้าอี้สำนักงาน 2 ตัว	4,000
เครื่องปรับอากาศ 3 เครื่อง	45,000
ทีวี 1 เครื่อง	12,000
ชั้นวางทีวี 1 ตัว	3,000
คอมพิวเตอร์ 1 เครื่อง	20,000
โต๊ะวางคอมพิวเตอร์ 1 ตัว	2,000
ชั้นวางของ 1 ตัว	3,000
ตู้โชว์สินค้า 1 ตัว	5,000
ค่าอุปกรณ์ใช้งานภายใน	
ตู้เย็น 1 เครื่อง	5,500
เครื่องซักผ้า 1 เครื่อง	8,000
ชิงค์ล้างจาน 1 ตัว	3,000
ราวแขวนผ้า 2 อัน	2,000
ตู้เก็บของ 2 ตัว	5,000
ชั้นวางของ 2 ตัว	3,000
ชั้นวางรองเท้า 1 ตัว	1,000
ชุดอ่างล้างหน้า 1 ตัว	2,500
ค่าอุปกรณ์และเครื่องมือบริการ	
เตียงนอน 3 ตัว	18,000
พูกนอน 4 อัน	8,000
เก้าอี้นวดฝ่าเท้า 2 ตัว	5,000
ตู้อบสมุนไพรไม้สน 1 เครื่อง	15,000
อ่างอาบน้ำ 1 ตัว	10,000
รวม	391,000

2. ค่าใช้จ่ายในการผลิต

ตาราง 20 ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายเดือน ในปี ที่ 1 (ม.ค.-มิ.ย.)

ค่าใช้จ่ายในการผลิต	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	รวม
1. วัสดุดิบ	12,300	12,300	12,800	13,670	13,550	14,670	79,690
2. ค่าแรงทางตรง	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	342,000
3. ค่าน้ำ ค่าไฟ	5,400	5,400	5,580	5,940	5,760	6,210	34,290
4. ค่าโทรศัพท์	600	600	620	660	640	690	3,810
5. ค่าเช่า	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	100,000
6. ค่าเสื่อมราคา	6,515	6,515	6,517	6,517	6,517	6,517	39,098
7. ค่าใช้จ่ายวัสดุใช้แล้วทิ้ง	1,500	1,500	1,550	1,550	1,600	1,725	9,425
รวม	93,515	93,515	94,067	95,337	95,067	96,812	568,313

ตาราง 21 ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายเดือน ในปี ที่ 1 (ก.ค.-ธ.ค.)

ค่าใช้จ่ายในการผลิต	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
1. วัสดุดิบ	14,670	14,920	15,040	15,240	15,740	16,490	92,100
2. ค่าแรงทางตรง	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	342,000
3. ค่าเช่าอาคาร	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	100,000
4. ค่าน้ำ ค่าไฟ	6,210	6,300	6,480	6,660	6,840	7,020	39,510
5. ค่าโทรศัพท์	690	700	720	740	760	780	4,390
6. ค่าเสื่อมราคา	6,517	6,517	6,517	6,517	6,517	6,517	39,102
7. ค่าใช้จ่ายวัสดุใช้แล้วทิ้ง	1,725	1,750	1,800	1,850	1,900	1,950	10,975
รวม	96,812	97,187	97,557	98,007	98,757	99,757	58,8077

- หมายเหตุ:**
- ค่าวัสดุดิบคิดจาก ปริมาณการใช้บริการ คูณด้วย ต้นทุนวัสดุดิบ
 - ค่าแรงทางตรงคิดจากเงินเดือนพนักงาน
 - วิธี Straight-Line: เป็นวิธีคิดค่าเสื่อมราคาโดยเฉลี่ยมูลค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ให้เป็นค่าเสื่อมราคาในแต่ละปีเท่า ๆ กัน ตลอดอายุการใช้งานของสินทรัพย์ถาวรนั้น ๆ สูตรในการคำนวณค่าเสื่อมราคา มีดังนี้ ค่าเสื่อมราคาต่อปี = (ราคาทุนของสินทรัพย์-ราคาซาก)/อายุการใช้งานมูลค่าอุปกรณ์ 391,000บาท/5 ปี = 78,200 บาท ต่อปี หรือ 6,517 บาท ต่อเดือน
 - ค่าใช้จ่ายวัสดุใช้แล้วทิ้ง เช่น กางเกงในกระดาด, กระดาดทิชชู, น้ำยาล้างอุปกรณ์ คิดมูลค่า 5 บาทต่อปริมาณการใช้บริการ 1 บริการ
 - ค่าสาธารณูปโภคคิดจาก การคิดค่าน้ำธุรกิจขนาดเล็ก คิดขั้นต่ำ 150 บาท (9 ล.บ.ม.) ช่วงอัตราการใช้น้ำอยู่ที่ 101-300 หน่วย อัตราค่าน้ำอยู่ที่ 27.50 บาทต่อหน่วย

ข้อมูลจากการประปาส่วนภูมิภาคค่าไฟ ผู้ใช้ไฟฟ้าที่ติดตั้งเครื่องวัดหน่วยไฟฟ้าเกินกว่า 5 แอมแปร์ 230 โวลต์ 1 เฟส 2 สาย ใช้ไฟเกินกว่า 400 หน่วยขึ้นไป อัตราค่าไฟอยู่ที่ 3.936 บาท ต่อหน่วยข้อมูลจากการไฟฟ้านครหลวง สมมติว่าหนึ่งหน่วยบริการ ใช้ค่าสาธารณูปโภคอยู่ที่ 18 บาท

ตาราง 22 ค่าใช้จ่ายในการผลิตที่ประมาณการไว้ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการ

ช่วงระยะเวลา	เริ่มดำเนินการผลิต			เต็มกำลังผลิต	
	1	2	3	4	5
ปีที่					
กำลังผลิต (%)	60	80	100	100	100
วัตถุดิบ	171,790	180,380	189,398	198,868	208,812
ค่าแรงทางตรง	684,000	718,200	754,110	791,816	831,406
ค่าเช่าอาคาร	120,000	126,000	132,300	138,915	145,861
ค่าสาธารณูปโภค	73,800	77,490	81,365	85,433	85,433
ค่าโทรศัพท์	8,200	8,610	9,041	9,493	9,967
ค่าเสื่อมราคา	78,200	82,110	86,216	90,526	95,053
ค่าวัสดุใช้แล้วทิ้ง	20,400	21,420	22,491	23,616	24,796
รวมต้นทุน	1,156,390	1,214,210	1,274,921	1,338,667	1,405,599

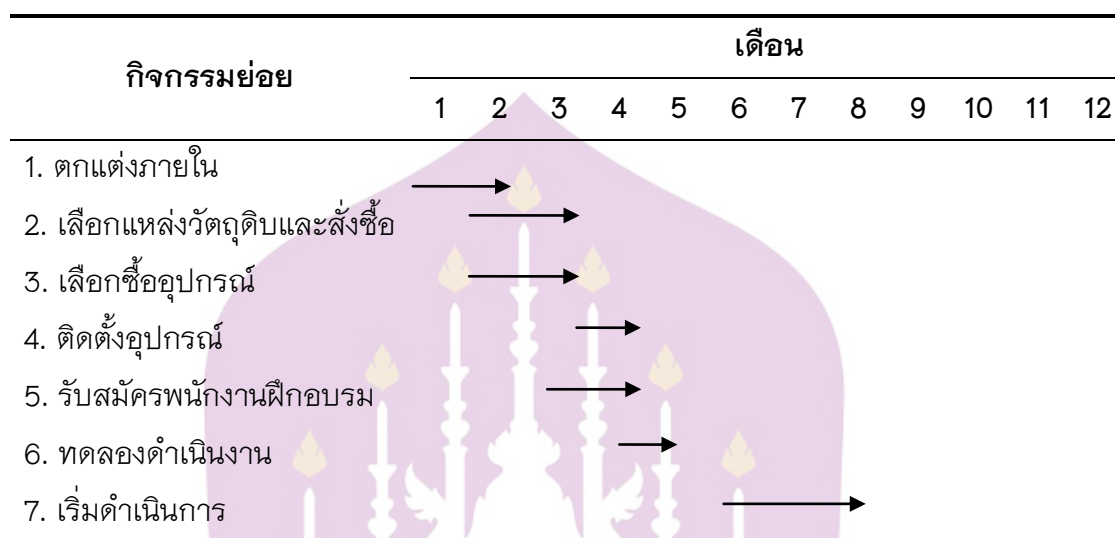
ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหาร

วัตถุประสงค์ เพื่อนำไปประเมินโครงการในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการบริหารระยะก่อนการดำเนินงานกับค่าใช้จ่ายในการบริหารระยะดำเนินงานเพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามเป้าหมาย ซึ่งการบริหารงานนี้ยังแบ่งออกเป็น 2 ระยะ คือ ระยะก่อนการดำเนินงาน และระยะดำเนินงานตามโครงการ

1. การบริหารงานในระยะก่อนการดำเนินงาน (Preoperating Period) จัดทำภารกิจ 2 ประการ

1. กำหนดแผนผังการดำเนินงาน ใช้รูปแบบของ Gantt Chart

ตาราง 23 ผังดำเนินงาน Gantt Chart



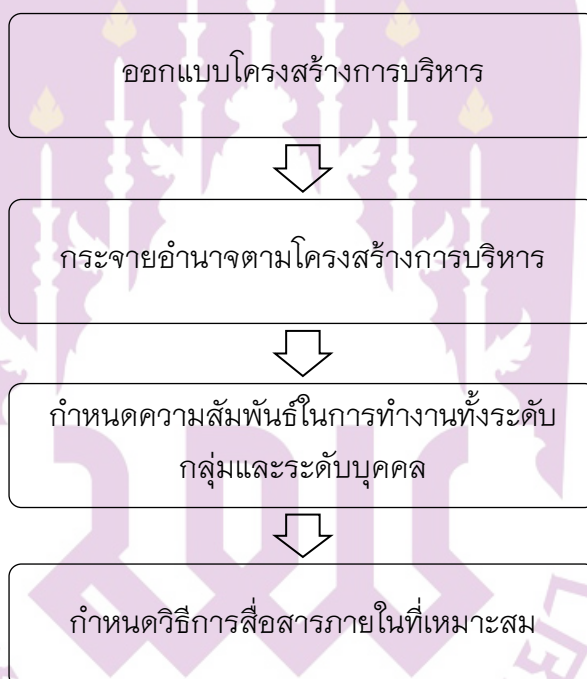
2. ค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดดำเนินงาน (Preoperating Expenses)

ตาราง 24 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดดำเนินการ

รายการ	มูลค่า
ค่าจดทะเบียนอนุญาตต่างๆ(ประมาณการ)	1,000
ค่าเดินทางติดต่องาน ก่อนเปิดร้าน เช่นค่าโทรศัพท์	
ค่าน้ำมันรถ	2,000
ค่าเช่าอาคารระหว่างตกแต่ง 1 เดือน	10,000
ค่าประกันความเสียหายอาคาร	20,000
ค่าอบรมพนักงาน 1 สัปดาห์	0
ค่าประกันโทรศัพท์ และค่าติดตั้ง	1,500
ค่าทำป้ายโฆษณา	20,000
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งอาคาร เช่น ค่าสาธารณูปโภค	1,500
รวม	56,000

2. การบริหารงานในระยะดำเนินงาน (Operating Period)

1. รูปแบบขององค์กรธุรกิจ เป็นธุรกิจขนาดเล็กแบบเจ้าของผู้เดียวควบคุมบริหารจัดการตามแผนงานที่กำหนดไว้ มุ่งเน้นงานบริการที่ใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ และคาดหวังผลกำไรที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องและใช้เวลาระยะสั้นในการคืนทุน
2. รูปแบบของการบริหารภายในหรือการจัดองค์การ (Organization) ขั้นตอนการจัดองค์การเป็นดังนี้



ภาพ ขั้นตอนการจัดองค์การ

รูปแบบการจัดองค์การมีหลายรูปแบบ ดังนี้
การจัดองค์การอย่างง่าย (Simple Organization)



ภาพ การจัดองค์การอย่างง่าย

ทรัพยากรบุคคลในองค์การ (Human Resource of Organization) การจัดการ
ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management)

3. การวางแผนกำลังคน (Labor Force Planning) การกำหนดอัตราค่าจ้างและ
 สวัสดิการ (Wage and Fringbenefit)

ตาราง 25 อัตราค่าจ้างบุคลากรต่อเดือน

ตำแหน่ง	จำนวนบุคลากร	อัตราจ้าง	ค่าจ้างต่อเดือน
ผู้จัดการ	1	12,000	12,000
พนักงานต้อนรับและนักบำบัด	4	7,500	30,000
บัญชีและการเงิน	1	8,500	8,500
แม่บ้าน	1	6,500	6,500
รวม	8	34,500	57,000

ตาราง 26 ประมาณการค่าใช้จ่ายสำหรับบุคลากร (เดือน-ปี)

ตำแหน่ง	จำนวนบุคลากร	อัตราจ้างต่อเดือน	รวมต่อเดือน	รวมต่อปี
ผู้จัดการ	1	12,000	12,000	14,4000
นักบำบัด	4	7,500	30,000	360,000
บัญชีการเงิน	1	8,500	8,500	102,000
แม่บ้าน	1	6,500	6,500	78,000
รวม	8	34,500	57,000	684,000

ตาราง 27 ประมาณการค่าใช้จ่ายของบุคลากรตลอดอายุของโครงการ

ตำแหน่ง	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	กำลังการผลิต 60 %	กำลังการผลิต 80 %	กำลังการผลิต 100 %	กำลังการผลิต 100 %	กำลังการผลิต 100 %
	ผลผลิต 60 %	ผลผลิต 80 %	ผลผลิต 100 %	ผลผลิต 100 %	ผลผลิต 100 %
ผู้จัดการ	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033
นักบำบัด	360,000	378,000	396,900	416,745	437,582
บัญชีการเงิน	102,000	107,100	112,455	118,078	123,982
แม่บ้าน	78,000	819,000	85,995	90,295	94,810
รวม	684,000	718,200	754,110	791,816	831,407

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหาร จะทำให้สะท้อนถึงค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรของโครงการทั้งหมดตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการ ค่าใช้จ่ายที่ได้ประมาณการไว้ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการจะถูกนำไปใช้แสดงรายการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (Administrative & Selling Expenses) เพื่อหากระแสเงินสดสุทธิสำหรับการประเมินโครงการต่อไป

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน คือ ความสามารถทำกำไร โดยมีอัตราผลตอบแทนที่น่าพอใจ คำนวณค่ากับการลงทุน

- ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินนั้นมีประเมินที่ควรจะทำการศึกษา ดังนี้
1. แหล่งเงินทุนของโครงการ (Sources of Fund) เงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity)
 2. ต้นทุนเงินทุนของโครงการ (Cost of Capital) เป็นเงินทุนที่ได้มาจากส่วนของผู้ถือหุ้น

การประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ (Project Cost Estimation)

การประมาณการด้านค่าใช้จ่าย (Expenditure) หรือต้นทุน (Cost) ของโครงการกับการประมาณการรายรับ (Revenue) หรือผลตอบแทน (Benefit) ของโครงการ เพื่อนำผลของการประมาณการนี้ไปใช้ในการตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุน ค่าใช้จ่ายของโครงการแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ค่าใช้จ่ายลงทุน (Investment cost) เป็นเงินลงทุนในโครงการประกอบด้วย 3 ส่วน คือ
 - 1.1 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เป็นเงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุใช้งานมากกว่า 1 ปี จาก ตาราง 19 ค่าใช้จ่ายในสินทรัพย์ถาวรจำนวน 391,000 บาท
 - 1.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตั้งแต่เริ่มโครงการจนกระทั่งถึงเริ่มดำเนินการผลิต จากตาราง 24 ค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดดำเนินการจำนวน 56,000 บาท
 - 1.3 เงินทุนหมุนเวียน เป็นเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ ที่มีไว้ใช้ดำเนินงานเพื่อให้เกิดความราบรื่น และจะได้กลับคืนมา เป็นผลตอบแทนในปีสุดท้ายของโครงการ ไม่ได้ใช้แล้วหมดไปแต่จะหมุนเวียนอยู่ในโครงการตลอดเวลาหาได้จากสูตร

$$\text{เงินทุนหมุนเวียน} = \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

ตาราง 28 เงินทุนหมุนเวียน

รายการเงินทุนหมุนเวียน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายประเภทวัตถุดิบไม่เกิน 45 วัน	192,190	201,800	211,890	222,485	233,609

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Cost) เป็นจำนวนเงินที่จ่ายออกไปเพื่อการดำเนินงานตามปกติของโครงการ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

ค่าใช้จ่ายในการผลิต หรือ ต้นทุนการผลิต เป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมด ที่ใช้ในการผลิตสินค้า หรือ บริการ

จากตาราง 20 ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายเดือน ในปี ที่ 1

1. ค่าวัตถุดิบ 171,790 บาทต่อปี
2. ค่าแรงทางตรง 684,000 บาทต่อปี
3. ค่าน้ำ ค่าไฟ 73,800 บาทต่อปี
4. ค่าโทรศัพท์ 8,200 บาทต่อปี
5. ค่าเช่า 120,000 บาทต่อปี

6. ค่าเสื่อมราคา 78,200 บาทต่อปี

7. ค่าใช้จ่ายวัสดุใช้แล้วทิ้ง 20,395 บาทต่อปี

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการขายและบริหาร ซึ่งไม่เกี่ยวกับการผลิต สินค้าและบริการโดยตรง

ตาราง 29 แสดงค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายค่าโฆษณา และค่าใช้จ่ายในการขาย

ช่วงระยะเวลา	ก่อสร้าง		เริ่มดำเนินการ			เต็มกำลังผลิต
ปีที่	0	1	2	3	4	5
กำลังผลิต (%)	0	60	80	100	100	100
ค่าใช้จ่าย						
ทำโปรซัวร์	0	5,000	5,250	5,513	5,789	6,078
ป้ายโฆษณา	20,000	5,000	5,250	5,513	5,789	6,078
ส่งเสริมการขายค่าคอมมิสชั่น	0	46,800	49,140	51,597	54,177	56,886
รวม	20,000	56,800	59,640	62,623	65,755	69,042

ประมาณการค่าใช้จ่ายผลิตเป็นรายปีดูจากตาราง 22 ค่าใช้จ่ายในการผลิตที่ประมาณการไว้ล่วงหน้าตลอดอายุโครงการ ต้นทุนการผลิต เพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์

ตาราง 30 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร รายปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
- ป้ายโฆษณา	5,000	5,250	5,513	5,789	6,078
- โบรชัวร์	5,000	5,250	5,513	5,789	6,078
- ค่าแนะนำ	46,800	49,140	51,997	54,177	56,886
รวม	56,800	59,640	62,623	65,755	69,042
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
ค่าใช้จ่ายบุคลากรด้านการบริหาร	684,000	718,200	754,110	791,816	83,1406
ค่าเสื่อมราคา	78,200	82,110	86,216	90,526	95,052
รวม	762,200	800,310	840,326	882,342	926,458

ตาราง 31 การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ (Project Benefit Estimation)

ช่วง ระยะเวลา	ปีที่	กำลังผลิต (%)	บริการ	Massage treatment	Heat treatment	Mask, scrup	Hydrotherapy	รวม
เริ่ม ดำเนินการ	1	60	ปริมาณ	1,980	750	650	720	4,100
			มูลค่า	990,000	225,000	520,000	216,000	1,951,000
	2	80	ปริมาณ	2,078	788	683	756	4,305
			มูลค่า	1,039,000	236,400	545,600	226,800	2,048,600
เต็มกำลัง ผลิต	3	100	ปริมาณ	2,182	827	717	794	4,520
			มูลค่า	1,091,000	248,100	573,600	238,200	2,150,900
	4	100	ปริมาณ	2,291	868	753	834	2,291
			มูลค่า	1,145,500	260,400	602,400	250,200	1,145,500
	5	100	ปริมาณ	2,406	911	791	875	4,984
			มูลค่า	1,203,000	273,300	632,800	262,500	2,371,600

การประมาณการงบกำไรขาดทุน (Pro-forma Income Statement) แสดงให้เห็นถึงผลการดำเนินงานตลอดอายุโครงการว่าในแต่ละปีมีกำไรหรือขาดทุนเท่าใด

ตาราง 32 งบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการขาย	1,951,000	2,048,600	2,150,900	2,258,500	2,371,600
หักต้นทุนขาย	274,190	287,900	302,294	317,409	333,280
กำไรขั้นต้น	1,676,810	1,760,700	1,848,606	194,1091	2,038,320
หักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	939,000	985,950	1,035,249	1,087,012	1,141,361
กำไรก่อนภาษี	737,810	774,750	813,357	854,079	896,959
หักภาษีเงินได้	147,562	154,950	162,671	170,815	179,391
กำไรสุทธิ	590,248	619,800	650,686	683,263	717,567

ตาราง 33 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ โดยไม่คำนึงถึงการผ่อนชำระเงินกู้ยืม

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ก. กระแสเงินสด						
รายได้จากการขาย		1,951,000	2,048,600	2,150,900	2,258,500	2,371,600
ข. กระแสเงินสดจ่าย						
1. เงินลงทุนทั้งหมด						
1.1 เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	391,000					
1.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	56,000					
1.3 เงินทุนหมุนเวียน	192,190**					
2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		1,134,990	1,191,740	1,251,327	1,313,895	1,379,589
3. ภาษีเงินได้		147,562	154,950	162,671	170,815	179,391
กระแสเงินสดสุทธิ	639,190	668,538	701,910	736,902	773,790	812,620

หมายเหตุ: ในธุรกิจสปา เป็นธุรกิจที่ไม่มีเครดิต กับลูกค้า หรือลูกหนี้ทางการค้า ในกระแสเงินสดในปีต่อไปในส่วนของเงินหมุนเวียนคือเงินที่เป็นรายรับและรายจ่ายของธุรกิจ รวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ในปีก่อนดำเนินการ เงินทุนหมุนเวียน เป็นเงินที่ผู้ประกอบการต้องมีสำรองไว้เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ

การประมาณการงบดุลของโครงการ (Pro-forma Balance Sheet)

การประมาณการงบดุลล่วงหน้า เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า โดยอาศัยข้อมูลจากงบอื่น ๆ มาจัดทำเพื่อให้เห็นฐานะทางการเงิน ณ เวลาสิ้นปีนั้น ๆ ตลอดอายุโครงการ

สมการในงบดุล คือ

สินทรัพย์ = หนี้สิน + ส่วนของเจ้าของ

ตาราง 34 การประมาณการงบประมาณเงินสดของโครงการ (Cash Budget)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
1. ทุน	639,190	0	0	0	0	0
2. กำไรสะสม*	0	590,248	1,210,048	1,860,734	2,543,997	3,261,564
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	639,190	590,248	1,210,048	1,860,734	2,543,997	3,261,564

หมายเหตุ: กำไรสะสม ณ ปีที่ $t =$ กำไรสะสมปีที่ $t-1$ บวกกำไรสุทธิปีที่ t

การประเมินค่าเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนของโครงการ (Investment Decision Criteria) เกณฑ์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PP) มีหลักในการตัดสินใจ คือ “ระยะเวลาที่ใช้ในการคืนทุนยิ่งสั้นยิ่งดี” ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) โดยเงินลงทุน 639190 บาท

ตาราง 35 ยอดสะสมกระแสเงินสดสุทธิ

ปีที่	Net Cash Inflow (บาท)	Cumulative Cash Inflow (ยอดสะสม)
1	668,538	668,538
2	701,910	1,370,448
3	736,902	2,107,350
4	773,790	2,881,140
5	812,620	3,693,760

หมายเหตุ: ใช้ระยะเวลาคืนทุน ไม่ถึง 1 ปี ประมาณ 11 เดือน 15 วัน จึงตัดสินใจยอมรับโครงการ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value = NPV) มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ “ค่า $NPV \geq 0$ จึงสมควรจะลงทุนได้”

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

PV = มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดตลอดอายุโครงการลงทุน

I = เงินลงทุนเริ่มแรก

$$NPV = PV - I$$

กฎการตัดสินใจ

ถ้า NPV มีค่าเป็นบวก ก็ควรที่จะยอมรับการลงทุนในโครงการนั้น แต่ถ้า NPV มีค่าติดลบกิจการก็ควรที่จะปฏิเสธการลงทุน เงินลงทุนเริ่มแรก 639,190 บาท อายุโครงการ 5 ปี, อัตราผลตอบแทน 12%

ตาราง 36 กระแสเงินสดรับสุทธิของแต่ละปี

ปีที่	กระแสเงินสดรับสุทธิของแต่ละปี
1	668,538
2	701,910
3	736,902
4	773,790
5	812,620

กรณีนี้เป็นแบบกระแสเงินสดเข้าแต่ละปีไม่เท่ากัน เปิดตาราง PVIF อัตราผลตอบแทน 12%

$$NPV = [(668,538 \times 0.8929) + (701,910 \times 0.7972) + (736,902 \times 0.7118) + (773,790 \times 0.6355) + (812,620 \times 0.5674)] - 639,190 = 1,994,661 \text{ บาท}$$

$$NPV = 1,994,661 \text{ บาท}$$

ดังนั้น มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่า 1,994,661 บาท มีค่าเป็นบวก ควรยอมรับโครงการนี้ **อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)** มีหลักเกณฑ์การตัดสินใจ คือ

อัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุน ที่ทำให้ PV ของกระแสเงินสดรับสุทธิมีค่าเท่ากับ เงินลงทุน (I) หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ NPV มีค่าเท่ากับ 0 เป็นวิธีที่หาอัตราส่วนลด ที่ทำให้กระแสเงินสดสุทธิในอนาคต คิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่าเท่ากับเงินลงทุนในโครงการครั้งแรกพอดี โครงการที่ให้ IRR มากกว่าต้นทุนของเงินทุน ควรเลือกลงทุน เพราะมีกำไร

$$IRR = \text{อัตราผลตอบแทนตัวต่ำ} + (\text{ผลต่างระหว่างอัตราผลตอบแทนทั้งสอง} \times NPV \text{ ที่ใช้อัตราผลตอบแทนตัวต่ำ} / \text{ผลต่างของ NPV ที่ใช้อัตราผลตอบแทนทั้งสอง})$$

ทดลองหาค่า NPV ที่อัตราผลตอบแทน 15%

$$NPV = [(668,538 \times 0.8696) + (701,910 \times 0.7661) + (736,902 \times 0.6575) + (773,790 \times 0.5718) + (812,620 \times 0.4972)] - 639,190 = 1,900,905 \text{ บาท}$$

$$IRR = 12 + \left[(15-12) \times \frac{1,994,661}{1,994,661 - 1,900,905} \right] = 12 + (3 \times 21.275) = 75.82$$

ทดลองหาค่า NPV ที่อัตราผลตอบแทน 30%

$$NPV = [(668,538 \times 0.7692) + (701,910 \times 0.5917) + (736,902 \times 0.4552) + (773,790 \times 0.3501) + (812,620 \times 0.2693)] - 639,190 = 1,115,550 \text{ บาท}$$

$$IRR = 12 + \left[(30-12) \times \frac{1,994,661}{1,994,661 - 1,115,550} \right] = 12 + (18 \times 2.27) = 52.86$$

IRR คือ อัตราผลตอบแทนภายใน ทำการหาเพื่อให้ทราบว่ามีความคุ้มกับดอกเบี้ยหรือไม่ ถ้าสูงกว่าดอกเบี้ย โครงการสามารถกู้มาลงทุนได้ ตามตัวอย่าง ค่า IRR = 75.82 ซึ่งสูงมากเมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ย ซึ่งประมาณว่าค่าสูงสุด = 15% และ IRR = 52.86 ซึ่งสูงมากเมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ย ซึ่งประมาณว่าค่าสูงสุด = 30% ดังนั้น ใน 5 ปีข้างหน้าแม้ว่าดอกเบี้ยจะขึ้นไปอีกมากกว่า 15% หรือ 30% ก็ยังคุ้ม เพราะโอกาสที่ดอกเบี้ยจะขึ้นสูงเกิน 75.82% และ 52.86% นั้นน้อย แต่ถ้า IRR ที่ได้อยู่ระหว่าง 12 กับ 30 จะค่อนข้างเสี่ยงกับการขาดทุน การแก้ปัญหาความเสี่ยงคือ อาจใช้เงินอื่นที่ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยมาลงทุนครั้งหนึ่งก็อีกครึ่งหนึ่ง ดอกเบี้ยจะน้อย

ตาราง 37 สรุปผลความคุ้มค่าในการลงทุน

เกณฑ์ตัดสินความคุ้มค่า	ผลการวิเคราะห์	การยอมรับหรือปฏิเสธโครงการ
ระยะเวลาคืนทุน	11 เดือน 15 วัน	ยอมรับ
NPV	1,994,661.2 บาท	ยอมรับ
IRR อัตราผลตอบแทนที่ 15%	75.82	ยอมรับ
IRR อัตราผลตอบแทนที่ 30%	52.86	ยอมรับ

บทที่ 5

บทสรุป

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

บริการธุรกิจบริการสปาในจังหวัดเชียงใหม่ในปี พ.ศ. 2552 มีขนาดตลาด 500 ล้านบาท ผู้ใช้บริการต่อปี 120,000 ครั้ง จากผู้ประกอบการสปา ที่ขึ้นทะเบียนทั้งสิ้น 50 ราย โดยข้อมูลจากสำนักงานธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่ในปี 2554 มีสถิติผู้ให้บริการ 100,000 ครั้งต่อปี มูลค่าการตลาดประมาณ 416.66 ล้านบาท มีผู้ให้บริการสปาร้อยละ 25 ของประชากรในพื้นที่และนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในจังหวัดเชียงใหม่ในแต่ละปีคาดว่าจะมีจำนวนผู้ให้บริการ 1,319,130 คนต่อปี ประกอบด้วย ชาวไทย 30 เปอร์เซ็นต์ และ ชาวต่างชาติ 70 เปอร์เซ็นต์ ส่วนแบ่งตลาดธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ มีผู้ขึ้นทะเบียน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 44 ของผู้ประกอบการสปาทั้งหมดทำให้ธุรกิจสปาที่น่าจะมีมูลค่าตลาด 18,341,177 บาทต่อปี และมีผู้ให้บริการ 580,417 คนต่อปี เฉลี่ย คนละ 316 บาท ในปี 2553 อัตราการใช้บริการสปาลดลงเหลือ 100,000 ครั้ง การประมาณแนวโน้มของตลาดในอนาคตจากข้อมูลข้างต้น เมื่อนำมาคำนวณอนุกรมเวลาพบว่าอัตราแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นในปี 2552 และลดลง ในปี 2553 และเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 จนถึงปี 2560 สามารถประมาณแนวโน้มของขนาดตลาดในอนาคต ตลอดอายุของโครงการ ตั้งแต่ ปี 2556 ถึง ปี 2560 ตลอดอายุโครงการ 5 ปี พบว่า มีมูลค่าตลาด 471.76, 475.56, 479.36, 483.16, และ 486.96 ล้านบาท ตามลำดับ

จากผู้ประกอบการธุรกิจสปา 22 ราย ที่มีรายชื่อขึ้นทะเบียน จึงสามารถพยากรณ์ยอดขายของโครงการลงทุน มูลค่ายอดขายเพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์ทุกปีในระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2556-2560

ผู้ศึกษากำหนดเป้าหมายว่าจะมีส่วนครองตลาดร้อยละ 10 ของมูลค่าตลาดสปา จึงได้ทำการจัดทำแผนยอดขาย ประกอบด้วยบริการ 4 รูปแบบ กำหนดราคาตามราคาตลาด คือ Massage treatment 500 บาท ต่อครั้ง, Heat treatment 300 บาทต่อครั้ง, Mask, scrup 800 บาทต่อครั้ง และHydrotherapy 300 บาทต่อครั้ง โดยยอดขายเพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์ทุกปีจากปีที่ผ่านมา

ทำให้มียอดขาย ในปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 มียอดขายเรียงตามลำดับดังนี้ 1,951,000 บาท, 2,048,600 บาท, 2,150,900 บาท, 2,258,500 บาท และ 2,371,600 บาท ตามลำดับ

การจัดทำแผนยอดขายโดยกำหนดราคาตามตลาด ทำให้สามารถสร้างยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ของเป้าหมายที่กำหนดไว้ว่าจะมียอดขายไม่ต่ำกว่า 150,000 บาท ต่อเดือน หรือ ยอดขายไม่ต่ำกว่า 1,800,000 บาทต่อปี และมีอัตราการเจริญเติบโตปีละ 5 เปอร์เซ็นต์เป็นอย่างน้อย

จึงทำให้ผู้ศึกษามั่นใจว่า รายได้จากการให้บริการในราคาที่กำหนดตามตลาด อยู่ในราคาที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ และค่าใช้จ่ายทางการตลาดเหมาะสมดี และมีโอกาสประสบความสำเร็จในด้านการตลาดสูง สามารถสร้างรายได้ที่เหมาะสมตลอดอายุของโครงการจึงตัดสินใจยอมรับและดำเนินการศึกษาในด้านเทคนิคต่อไป

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

เพื่อคาดคะเนต้นทุนทางด้านเทคนิคที่เหมาะสมที่สุดของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรต่าง ๆ และค่าใช้จ่ายในการผลิตทั้งหมด การลงทุนเปิดร้านเคย์สปาเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ในที่นี้สมมติว่าใช้เงินลงทุนของเจ้าของอย่างเดียวผู้ทำการลงทุน ควรศึกษาราคาของสินค้า วัสดุอุปกรณ์ในการเปิดร้านตามราคาท้องตลาดที่มีราคาไม่แน่นอนขึ้นกับช่วงเวลาที่เปิด ในที่นี้ใช้ราคาสินค้าจากทางข้อมูลเว็บไซต์ต่าง ๆ และ ออกตลาดใช้ราคาค่าเช่าในบริเวณย่านธุรกิจ อัตราค่าเช่าเริ่มต้นที่ 10,000 บาทขึ้นไป และเมื่อรวบรวมวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ และค่าตกแต่งสถานที่แล้ว ผู้ศึกษาคาดว่าจะใช้เงินในการลงทุน 650,000 บาทเพื่อใช้ในการลงทุนและเป็นเงินหมุนเวียนใช้จ่าย อุปกรณ์ที่สำคัญได้แก่ เตียงนวดตัว ตู้อบสมุนไพร อ่างแช่ตัว เป็นต้น กระบวนการให้บริการ พนักงานบำบัด 4 คน การกำหนดวัตถุดิบ เช่น น้ำมันนวดอโรมา สมุนไพรอบผิว สมุนไพรขัดผิว สมุนไพรพอกผิวน้ำแร่ น้ำมัน เป็นต้น ผลการศึกษาประเมินโครงการในการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร มีมูลค่า 391,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี ทำให้ประมาณการต้นทุน ตลอดอายุโครงการดำเนินงานตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 มีค่าใช้จ่ายเรียงตามลำดับดังนี้ ต้นทุนวัตถุดิบเรียงตามลำดับดังนี้ 171,790 บาท 180,380 บาท 189,398 บาท 198,868 บาท และ 208,812 บาท อัตราค่าเช่าร้านเรียงตามลำดับดังนี้ 120,000 บาท 126,000 บาท 132,300 บาท 138,915 บาท และ 145,861 บาท ค่าสาธารณูปโภคเรียงตามลำดับดังนี้ 73,800 บาท, 77,490 บาท, 81,365 บาท, 85,433 บาท และ 85,433 บาท ค่าโทรศัพท์เรียงตามลำดับดังนี้ 8,200 บาท, 8,610 บาท, 9,041 บาท, 9,493 บาท และ 9,967 บาท ค่าวัสดุใช้แล้วทิ้งเรียงตามลำดับดังนี้ 20,400 บาท, 21,420 บาท, 22,491บาท, 23,616 บาท และ 24,796 บาท ค่าเสื่อมราคาเรียงตามลำดับดังนี้ 78,200 บาท, 82,110 บาท, 86,216 บาท 90,526 บาท และ 95,053 บาท รวมต้นทุนการผลิต 472,390 บาทต่อปี จึงดำเนินการศึกษาด้านบริหารต่อไป

สรุปผลการศึกษาทางด้านบริหาร

เพื่อนำไปประเมินโครงการในการคำนวณค่าใช้จ่ายในการบริหารระยะก่อนการดำเนินงาน กับค่าใช้จ่ายในการบริหารระยะดำเนินงานเพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามเป้าหมาย ผลการศึกษาพบว่า แผนการดำเนินงานจะใช้เวลาอยู่ประมาณ 4-5 เดือนก่อนการเริ่มดำเนินการ และค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดดำเนินงาน เช่น ค่าจดทะเบียน ค่าติดต่อกัน สวัสดิการก่อนเปิดทำงาน เป็นต้น ใช้เงินรวมประมาณ 56,000 บาท การบริหารงานในระยะดำเนินงาน ใช้รูปแบบการจัดองค์การ อย่างง่าย ประกอบด้วย ผู้จัดการร้านสปา (เจ้าของ) 1 คน เงินเดือน 12,000 บาท พนักงานต้อนรับและนักบำบัด 4 คน เงินเดือน 10,000 บาท บัญชีและการเงิน 1 คน เงินเดือน 8,000 บาท แม่บ้าน 1 คน เงินเดือน 7,000 บาท รวมอัตราจ้างทั้งหมดอยู่ที่ 57,000 บาทต่อเดือน แบ่งงานตามหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมาย ประเมินค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรตลอดอายุ โครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ของทุกปี ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 เรียงตามลำดับดังนี้ 684,000 บาท, 718,200 บาท, 754,110 บาท, 791,816 บาท และ 831,407 บาท ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการขายและบริหาร ซึ่งไม่เกี่ยวกับการผลิต สินค้าและบริการโดยตรง ตั้งแต่ ปีที่ 0 ถึงปีที่ 5 ดังนี้ 20,000 บาท, 56,800 บาท, 59,640 บาท, 62,623 บาท, 65,755 บาท และ 69,042 บาทตามลำดับ นำไปใช้แสดงรายการค่าใช้จ่าย เพื่อหากระแสเงินสดสุทธิสำหรับการประเมินโครงการต่อไป

สรุปผลการศึกษาทางการเงิน

เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน คือ ความสามารถทำกำไร โดยมีอัตราผลตอบแทนที่น่าพอใจ คำนวณค่ากับการลงทุน

ผลการประมาณการผลตอบแทนของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ของทุกปี ตลอดอายุโครงการในการดำเนินงานตั้งแต่ปีที่ 1 จนกระทั่งถึงปีที่ 5 ดังนี้ 1,951,000 บาท, 2,048,600 บาท, 2,150,900 บาท, 2,258,500 บาท และ 2,371,600 บาท ตามลำดับ ผลการจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า กำไรสุทธิ ตลอดอายุโครงการในการดำเนินงานตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 ดังนี้ 590,248 บาท, 619,800 บาท, 650,686 บาท, 683,263 บาท และ 717,567 บาท ตามลำดับ ผลการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ โดยไม่คำนึงถึงการผ่อนชำระเงินกู้ยืมตลอดอายุโครงการที่ดำเนินงานตั้งแต่ปีที่ 1 จนกระทั่งถึงปีที่ 5 ดังนี้ 639,190 บาท, 668,538 บาท, 701,910 บาท, 736,902 บาท, 773,790 บาท และ 812,620 บาท รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตลอดอายุโครงการดำเนินงานตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 ดังนี้ 639,190 บาท, 590,248 บาท, 1,210,048 บาท, 1,860,734 บาท, 2,543,997 บาท และ 3,261,564 บาท ผลการประเมินค่าเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนของโครงการ ระยะเวลาคืนทุนใช้ระยะเวลาคืนทุนไม่ถึง 1 ปี ประมาณ 11 เดือน 15 วัน

ตัดสินใจยอมรับโครงการ เงินลงทุนเริ่มแรก 639,190 บาท อายุโครงการ 5 ปี, อัตราผลตอบแทน 12% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่า 1,994,661 บาท มีค่าเป็นบวก ควรยอมรับโครงการนี้

ผลการศึกษา IRR คือ อัตราผลตอบแทนภายใน ทำการหาเพื่อให้ทราบว่ามีความคุ้มกับดอกเบี้ยหรือไม่ ถ้าสูงกว่าดอกเบี้ย โครงการสามารถกู้มาลงทุนได้ ตามตัวอย่าง ได้ค่า IRR = 75.82 เมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ย ซึ่งประมาณว่าค่าสูงสุด = 15% และ IRR = 52.86 เมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ย ประมาณว่าค่าสูงสุด = 30% ดังนั้น ใน 5 ปีข้างหน้าแม้ว่าดอกเบี้ยจะขึ้นไปอีกมากกว่า 15% หรือ 30% ก็ยังคุ้ม เพราะโอกาสที่ดอกเบี้ยจะขึ้นสูงเกิน 75.82% และ 52.86% นั้นน้อย แต่ถ้า IRR ที่ได้อยู่ระหว่าง 12 กับ 30 จะค่อนข้างเสี่ยงกับการขาดทุน การแก้ปัญหาความเสี่ยงคือ อาจใช้เงินอื่นที่ไม่ต้องเสียดอกเบี้ยมาลงทุนครึ่งหนึ่งกู้ครึ่งหนึ่ง ดอกเบี้ยจะน้อย

ผลการวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนธุรกิจเคสสปา ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เมื่อกำหนดรายได้จากการให้บริการ ในราคาที่กำหนดตามตลาด และนำมาจัดทำแผนการตลาดมีมูลค่ายอดขายตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ และมีโอกาสประสบความสำเร็จในด้านการตลาดสูง สามารถสร้างรายได้ที่เหมาะสมตลอดอายุของโครงการจึงตัดสินใจยอมรับและดำเนินการศึกษาในด้านเทคนิค ด้านการบริหาร ด้านการเงิน จากการศึกษาทุกกรณีจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนและมีความน่าสนใจในการลงทุน

ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาพบว่าการลงทุนในโครงการธุรกิจเคสสปาในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากมีระยะเวลาคืนทุนไม่ถึงปี และควรเปรียบเทียบกับโครงการอื่นหลาย ๆ โครงการ หากในตลาดมีการแข่งขันสูงเช่นการลดราคา อาจทำให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้น

2. จากการศึกษาพบว่าเมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้น มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ลดลง แต่โครงการลงทุนในธุรกิจเคสสปา ยังมีความเป็นไปได้ในการลงทุน หากผู้ที่สนใจลงทุนมีการควบคุมบริหารไม่ให้อัตราต้นทุนสูงเกินไป เพื่อให้ได้ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการลดลง

3. จากการศึกษาพบว่า การเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของโครงการจะมีผลต่อความคุ้มค่าในการลงทุนมากกว่าการเปลี่ยนแปลงต้นทุน และพบว่าปัจจัยด้านผลตอบแทนมีความเสี่ยง ดังนั้นผู้สนใจลงทุนในโครงการควรให้ความสำคัญกับยอดขายเป้าหมายเพื่อให้โครงการมีกำไร และดำเนินโครงการต่อไปได้

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาเปรียบเทียบการลงทุนเปิดธุรกิจเคสสปาพื้นที่เขตอำเภอที่มีการท่องเที่ยว เช่น อำเภอ แม่ริม อำเภอ สันกำแพง อำเภอ หางดง เป็นต้น เพื่อให้ทราบว่าพื้นที่ใดเหมาะสมที่จะลงทุนในธุรกิจเคสสปามากที่สุด





บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2554). **ธุรกิจบริการสปาและนวดไทย**. ม.ป.ท.: ม.ป.พ.
- กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์ . (2548). ข้อมูลคู่มือธุรกิจให้บริการความงาม รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ. **ไทยแฟรนไชส์เซ็นเตอร์**. สืบค้นเมื่อ 3 กันยายน 2555, จาก http://www.thaifranchisecenter.com/download_file/files/12_12_Manual_Beauty.pdf
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศและสมาคมสปาไทย. (2550). **รายงานการศึกษา วิเคราะห์ และเตือนภัย ธุรกิจบริการเสริมสร้างสุขภาพสปาและสังคัม ปี 2550**. ม.ป.ท.: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- ดร.ไพบุลย์ ปิลาพันธ์. (ม.ป.ป.). การบริหารจัดการสปา 2549. ม.ป.ท.: **สมาพันธ์สปาไทย**.
- ธัญญา วรา รัตน์. (2554). **ทำเงิน กับ ธุรกิจสปา** กรุงเทพฯ: Dream & Passion Publishing
- ธุรกิจบริการเดย์สปา . โปรแกรมทรีทเมนต์. **ชีวา สปา**. สืบค้นเมื่อ 23 มกราคม 2556, จาก www.cheevaspa.com
- พระราชบัญญัติสถานบริการ. (2509). **ประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 2) เรื่องการกำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย มาตรฐานของสถานที่บริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์ และวิธีการตรวจสอบเพื่อการรองรับให้เป็นไปตามมาตรฐานสำหรับสถานที่ เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย**.
- พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535. (ม.ป.ป.). **ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่องกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ พ.ศ. 2546, (4)**.
- พหล คักดีคะทัศน์ และอิทธิฤทธิ์ พลังธีรสิน. (2552). **การพัฒนาด้านชีวิตและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จยั่งยืนของธุรกิจสปาและนวดแผนไทยโดยชุมชนในจังหวัดเชียงใหม่**. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ภัททิราพร เขียวสนั่น. (28 สิงหาคม 2555). การปรับตัวกลยุทธ์รับ AEC. **สมาคมสปาไทย**, สืบค้นเมื่อ 3 กันยายน 2555, จาก <http://www.thai-aec.com/463>
- มิ่งสรรพ์ ขาวสอาด และนภัสสร สุวรรณประกร. (2548). **อุตสาหกรรมสปาในจังหวัดเชียงใหม่**. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

รามาริน บุญสม. (2550). การดำเนินงานของธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพจังหวัดเชียงใหม่. การ
ค้นคว้าแบบอิสระ บธ.ม., มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.

ศิริพรรณ เปลี้นสกุล. (2549). **สรุปภาวะธุรกิจและแนวโน้มโดยคาดประมาณเกี่ยวกับ
ธุรกิจสปา.** ม.ป.ท.: บมจ.ธนาคารกรุงไทย

สำนักงานธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่ . (ม.ป.ป.). ธุรกิจสปาจังหวัดเชียงใหม่และตลาดธุรกิจส

ปา. **ศูนย์เครือข่ายธุรกิจ.** สืบค้นเมื่อ 10 สิงหาคม 2555, จาก

http://www.dbbizclub.com/bizclub/20Business/ChiangMai/Spa_ChiangMai.pdf

Santi. (2554). การจดทะเบียนสปาทั้งรูปแบบบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล. **เทมเพลต**

Awesome Inc. สืบค้นเมื่อ 15 พฤศจิกายน 2555, จาก

<http://thaispasa.blogspot.com/2011/08/blog-post.html>

นภารัตน์ ศรีละพันธ์. (2549). **ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสปาเพื่อสุขภาพ.** ม.ป.ท.: ม.ป.พ.





ภาคผนวก

แบบสอบถาม

เรื่อง การพัฒนาธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตร
สหกรณ์การเกษตรปฏิรูปที่ดินเมืองพะเยา จำกัด

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ที่ท่านเลือกหรือเติมข้อความลงในช่องว่าง
ให้สมบูรณ์และตรงกับสภาพความเป็นจริงในปัจจุบัน

ตอนที่ 1 สถานภาพทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

1. เพศ ชาย หญิง
2. อายุ.....ปี
3. ระดับการศึกษา 1. ต่ำกว่ามัธยมศึกษา
 2. มัธยมศึกษา หรือ ปวช.
 3. อนุปริญญา หรือ ปวส.
 4.ปริญญาตรี
 5.ปริญญาโท
 6. สูงกว่าปริญญาโท

4. สถานภาพในสหกรณ์

1. คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ เคยเป็นมาแล้ว.....ปี
2. ฝ่ายจัดการหรือเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ระยะเวลาการปฏิบัติงาน.....ปี

ตอนที่ 2 การบริหารจัดการธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายของสหกรณ์

ข้อ	รายการ	การบริหารจัดการ	
		มี	ไม่มี
	ด้านบุคคล		
1	มีความรู้ความเข้าใจในหลักการ อุดมการณ์ และวิธีการสหกรณ์		
2	มีความเข้าใจ ระเบียบ ข้อบังคับ โครงสร้างของสหกรณ์		
3	มีความรู้ และทักษะในการปฏิบัติงานตามตำแหน่ง		
4	กรรมการแต่ละชุดมีความเข้าใจหน้าที่ และบทบาทของตนเอง		
5	มีอนุกรรมการรับผิดชอบการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
6	กรรมการมีความเชี่ยวชาญในการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
7	กรรมการมีเวลาทุ่มเทให้กับการบริหารงานสหกรณ์วันละ 3 ชั่วโมงเป็นอย่างน้อย		
8	กรรมการทุกคนเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการทุกครั้ง		

ข้อ	รายการ	การบริหารจัดการ	
		มี	ไม่มี
9	มีการปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วน ตามที่กำหนดไว้		
10	มีการอนุมัติการจัดซื้อสินค้าตามวงเงินที่กำหนดไว้		
11	มีจำนวนพนักงานเพียงพอต่อการดำเนินงานธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
	ด้านบุคคล		
12	มีคุณสมบัติ และวุฒิการศึกษาตรงสาขาที่ปฏิบัติงาน		
13	มีความสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที ทันเหตุการณ์		
14	มีทักษะ ความชำนาญในการใช้วัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัยได้		
15	มีการรวมการผู้ตรวจสอบการดำเนินงานธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
16	มีการแต่งตั้งคณะกรรมการที่มาจากประธานกลุ่มสมาชิก		
17	มีการให้การฝึกอบรมกับกรรมการ พนักงานที่เกี่ยวข้องในการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
18	มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงานไว้ตั้งแต่ต้นปี		
19	มีการจัดทำคำรับรองการปฏิบัติงานรายบุคคล		
20	มีการประเมินผลการปฏิบัติงานตามสายการบังคับบัญชา		
21	มีการเลื่อนขั้นเงินเดือนตามระเบียบของสหกรณ์		
22	มีการจัดสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลให้กับพนักงาน		
23	มีสวัสดิการเงินกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำสำหรับพนักงาน		
	ด้านเงินทุน		
24	มีการจัดสรรเงินทุนสำหรับการดำเนินงานธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
25	มีการใช้เงินทุนเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้		
26	มีเงินทุนในการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายเพียงพอตามความต้องการของสมาชิก		
27	มีการกำหนดวงเงินจัดซื้อสินค้าตามอำนาจหน้าที่ที่กำหนด		
28	มีการระดมทุน และเงินฝากจากสมาชิกอย่างต่อเนื่อง		
29	มีการเร่งรัด ติดตามหนี้ลูกหนี้คงค้างอย่างต่อเนื่อง		
30	มีการประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกเห็นถึงความสำคัญในการถือหุ้น และเงินฝาก		
31	มีการหาเงินทุนจากแหล่งทุนภายนอกตามความจำเป็น		
32	มีการจัดสรรเงินเฉลี่ยคืนตามกำไรสุทธิประจำปี		
33	มีการจัดสรรกำไรสุทธิไว้เป็นทุนสำรองตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ		
34	มีการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการ ตามวัน เวลาทำงานที่บันทึกไว้		
	ด้านวัสดุอุปกรณ์		
35	มีการรวมการผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์		

ข้อ	รายการ	การบริหารจัดการ	
		มี	ไม่มี
36	มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์เป็นไปตามระเบียบ ข้อบังคับของสหกรณ์		
37	มีการเปรียบเทียบราคาสองแห่งขึ้นไปก่อนจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์		
38	มีการขออนุมัติทุกครั้งก่อนการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์		
39	มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ได้ตามความต้องการ และตามกำหนดเวลา		
40	มีการติดตั้งที่วิวงจรปิดเพื่อรักษาความปลอดภัย		
41	มีการใช้เครื่องมือในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าน้ำมัน		
42	มีการตรวจสอบ บำรุงรักษาวัสดุอุปกรณ์ให้พร้อมใช้งานเสมอ		
	ด้านวัสดุอุปกรณ์		
43	มีการจัดทำทะเบียนคุม ควบคุมการใช้วัสดุ อุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ		
44	มีการจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ที่ชำรุด เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา		
	ด้านการจัดการ		
45	มีการจัดทำแผนงาน งบประมาณในการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
46	มีการวิเคราะห์ พยากรณ์ แนวโน้มทางเศรษฐกิจเพื่อการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้า		
47	มีการกำหนดนโยบาย เป้าหมายที่ชัดเจน		
48	มีการปฏิบัติงานตามแผนงานที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด		
49	มีการถ่ายทอดนโยบาย และเป้าหมายลงสู่บุคคลให้เข้าใจตรงกัน		
50	มีการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานตามแผนงาน		
51	มีการมอบหมายงานตามความถนัดของกรรมการแต่ละคน		
52	มีการบันทึกการมาปฏิบัติงานเป็นลายลักษณ์อักษรทุกครั้ง		
53	มีการรายงานผลการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการดำเนินการทุกเดือน		
54	มีคณะกรรมการเข้าร่วมการตรวจรับสินค้าทุกครั้ง		
55	มีการรายงานสินค้าคงเหลือประจำวัน		
56	มีการตรวจนับสินค้าคงเหลือไตรมาสละครั้ง		
57	การตรวจนับสินค้าคงเหลือมีความโปร่งใส		
58	มีการรับเงินค่าขายสินค้าจากพนักงานขายวันละ 2 รอบเป็นอย่างน้อย		
59	มีการอบรมถ่ายทอดบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ		
60	มีการอบรมถ่ายทอดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับอุดมการณ์ หลักการ วิธีการสหกรณ์		
61	มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย		
62	มีการสำรวจความต้องการของสมาชิกในการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายทุกครั้ง		
63	มีการทัศนศึกษาดูงานในสหกรณ์ที่ประสบผลสำเร็จด้านธุรกิจนี้ทุกปี		

ข้อ	รายการ	การบริหารจัดการ	
		มี	ไม่มี
64	มีการเสวนาเครือข่ายประธานกลุ่มสหกรณ์		
65	มีการสำรวจความพึงพอใจการบริการของพนักงาน		

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

ด้านบุคคล.....

ด้านเงินทุน.....

ด้านวัสดุอุปกรณ์.....

ด้านการจัดการ.....





ประวัติผู้ศึกษาค้นคว้า

ประวัติผู้ศึกษาค้นคว้า

ชื่อ นามสกุล อมรรัตน์ หมอชาติ
วัน เดือน ปี เกิด 14 มกราคม 2522
ที่อยู่ปัจจุบัน 500/3 ม.ลาภูน่าไฮมเฟส 5 ตำบล สันทรายน้อย อำเภอ
สันทราย จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการศึกษา
พ.ศ. 2544 วท.บ. (จุลชีววิทยา) มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

