



แผนธุรกิจ “PAI NUAD THAI LEARNING CENTER ”
BUSINESS PLAN : “PAI NUAD THAI LEARNING CENTER”

โดย

วศานารี ชاکระโทก

5707709

มหาวิทยาลัยรังสิต Rangsit University

รายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ

คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2558



BUSINESS PLAN: “PAI NUAD THAI LEARNING CENTER”

BY

WASANAREE CHAKRATHOK

5707709



**INDEPENDENT STUDY REPORT SUBMITTED IN PARTIAL
FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF MASTER OF MANAGEMENT
IN ENTREPRENEURSHIP
FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION**

RANGSIT UNIVERSITY

AY 2015

รายงานการค้นคว้าอิสระ เรื่อง

แผนธุรกิจ “PAI NUAD THAI LEARNING CENTER ”
BUSINESS PLAN: “PAI NUAD THAI LEARNING CENTER”

โดย

วศานารี ชากระโทก

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ
คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยรังสิต
ปีการศึกษา 2558



(ผศ.ดร.รุจาภา แพ่งเกษร)

กรรมการ



(ผศ.ดร. พัฒน์ พิธิษฐเกษม)

กรรมการ



(ดร.ณกมล จันทร์สม)

อาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดีจากอาจารย์ที่ปรึกษา ดร.ณกมล จันท์สม และอาจารย์ผู้บรรยายรายวิชา หลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการคณะบริหารธุรกิจทุกท่าน

ซึ่งทุกท่านได้ให้ความรู้และแนะนำ ตลอดจนขัดเกลาความคิดเห็นและเรียบเรียงจนเกิดเป็นแผนธุรกิจฉบับนี้ได้

ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ที่คอยให้การสนับสนุนในทุกเรื่อง

ขอขอบพระคุณ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือและอำนวยความสะดวกในการหาข้อมูลประกอบแผนธุรกิจฉบับนี้

ขอขอบพระคุณเพื่อนๆ ร่วมสาขาทุกคน ที่มาแลกเปลี่ยนประสบการณ์ จนทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้ทำให้มีแรงผลักดันที่ทำให้สำเร็จ

นางสาวसानรี ชاکระโทก

7 กันยายน 2558



| | |
|------------------|--|
| ชื่อเรื่อง | : แผนธุรกิจ Pai Nuad Thai Learning Center |
| ชื่อนักศึกษา | : นางสาว วศานารี ชากระโทก รหัสนักศึกษา 5707709 |
| คณะ | : บริหารธุรกิจ |
| หลักสูตร | : การจัดการมหาบัณฑิต |
| สาขาวิชา | : การเป็นผู้ประกอบการ |
| คำสำคัญ | : แผนธุรกิจ, นวดไทย |
| อาจารย์ที่ปรึกษา | : ดร.ณกมล จันทร์สม |
| จำนวนหน้า | : 74 หน้า |

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจด้านความงามและธุรกิจด้านสุขภาพ กำลังเริ่มเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายมณสังคมปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นความสนใจไปที่สุขภาพ อาหารการกิน ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จึงทำให้มีการขยายตัวของธุรกิจด้านความงามและธุรกิจด้านสุขภาพจนเป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลายในกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ กลุ่มชาวต่างชาติ เป็นต้น ด้วยทุนเดิมที่ประเทศไทยมีการนวดไทยเป็นเอกลักษณ์แสดงถึงความเป็นไทย จึงเป็นจุดสนใจของชาวต่างชาติเป็นอย่างมากและเมื่อได้พิจารณาจากการขยายตัวของธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ พบว่ามีการขยายตัวของธุรกิจงามและธุรกิจด้านสุขภาพไปยังสถานที่ต่างๆ เช่น โรงแรมชั้นนำ โรงพยาบาล สนามบิน และสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เป็นต้น

แต่การที่ธุรกิจนวดแผนไทยของผู้ประกอบการต่าง ๆ จะได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในต่างประเทศนั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีองค์ความรู้ในด้านการนวดแผนไทยและความน่าเชื่อถือ ตลอดจนจะต้องมีแรงงานที่มีความรู้และความชำนาญทางด้านการนวดและภาษา จึงทำให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจธุรกิจการนวดแผนไทยมีความจำเป็นต้องส่งบุคลากรของตนมาฝึกอบรมทางด้านการนวดแผนไทยในประเทศไทย รวมถึงตัวผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในธุรกิจการนวดแผนไทยต้องการความรู้ในการนวดแผนไทยเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและต้องการองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจนี้

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นประกอบกับตนเองมีความรู้ความสนใจในธุรกิจนวดแผนไทย รวมถึงเป็นคนพื้นที่ใน อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นจุดที่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาตินิยมมาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก ประกอบกับ อำเภอปายมีแหล่งที่พักและ โรงแรม สถานบริการนวดทั้งแผนไทย สปา เป็นจำนวนมาก จึงมีความสนใจที่ดำเนินการธุรกิจบริการสอนการนวดไทยให้กับชาวต่างชาติ

ภายใต้แบรนด์ “Pai Nuad Thai Learning Center” ซึ่งสามารถสร้างกำไรได้ถึง 1,500,000 บาท และมีระยะเวลาในการคืนทุนภายใน 5.4 ปี



สารบัญ

| | หน้า |
|--|------|
| บทที่ 1 บทนำ | |
| 1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ..... | 1 |
| 1.2 รูปแบบธุรกิจและขอบเขตของธุรกิจ..... | 2 |
| 1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย..... | 3 |
| 1.4 สัญลักษณ์และคำขวัญ..... | 4 |
| 1.5 ทำเลที่ตั้ง..... | 5 |
| 1.6 ปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จ..... | 5 |
| 1.7 แผนการดำเนินงาน..... | 6 |
| 1.8 โครงสร้างการลงทุนและเงินลงทุน..... | 6 |
| บทที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ | |
| 2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป..... | 7 |
| 2.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม..... | 10 |
| 2.3 การวิเคราะห์ SWOT..... | 11 |
| 2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง..... | 13 |
| บทที่ 3 แผนการตลาด | |
| 3.1 เป้าหมายทางการตลาด..... | 16 |
| 3.2 การวิเคราะห์ STP..... | 17 |
| 3.3 ส่วนประสมทางการตลาด..... | 19 |
| บทที่ 4 แผนการบริการและการดำเนินงาน | |
| 4.1 ทำเลที่ตั้งของกิจการ (Location)..... | 31 |
| 4.2 การบริหารพื้นที่ (Layout)..... | 32 |
| 4.3 กระบวนการบริการ (Process)..... | 34 |
| 4.4 กำลังการให้บริการ (Capacity)..... | 45 |

สารบัญ (ต่อ)

| | หน้า |
|---|------|
| 4.5 รายละเอียดเครื่องมือและอุปกรณ์..... | 50 |
| 4.6 ต้นทุนการบริการ..... | 54 |
| บทที่ 5 แผนการจัดการและกำลังคน | |
| 5.1 โครงสร้างองค์กร..... | 57 |
| 5.2 รายละเอียดบุคลากร..... | 58 |
| 5.3 ตารางเวลาในการทำงานของบุคลากร..... | 61 |
| 5.4 เงินเดือนของบุคลากร..... | 63 |
| 5.5 ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร..... | 63 |
| 5.6 สวัสดิการพนักงาน..... | 64 |
| 5.7 เครื่องแบบพนักงาน..... | 64 |
| บทที่ 6 แผนการเงิน | |
| 6.1 การกำหนดสมมติฐาน..... | 65 |
| บทที่ 7 แผนฉุกเฉิน | |
| 7.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด..... | 71 |
| 7.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน..... | 71 |
| 7.3 ความเสี่ยงด้านการจัดการหรือกำลังคน..... | 71 |
| 7.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน..... | 72 |
| บรรณานุกรม..... | 73 |
| ประวัติผู้วิจัย..... | 74 |

สารบัญตาราง

| | | หน้า |
|---------------|--|------|
| ตารางที่ 1.1 | แผนการดำเนินงาน..... | 6 |
| ตารางที่ 1.2 | โครงสร้างการลงทุนและเงินลงทุน..... | 6 |
| ตารางที่ 2.1 | สรุปผลการวิเคราะห์ระหว่าง Pai Nuad Thai Learning Center กับ ศูนย์..... พัฒนาฝีมือ | 14 |
| ตารางที่ 3.1 | ความหลากหลายของหลักสูตร..... | 18 |
| ตารางที่ 3.2 | สถานที่ในการให้บริการ..... | 18 |
| ตารางที่ 3.3 | อัตราราคาค่าบริการ..... | 22 |
| ตารางที่ 3.4 | แสดงการดำเนินงานทางการตลาด (Action Plan)..... | 27 |
| ตารางที่ 3.5 | งบประมาณในการทำการตลาด..... | 27 |
| ตารางที่ 4.1 | ตารางการเรียนการสอนของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center.. | 46 |
| ตารางที่ 4.2 | แสดงกำลังการให้บริการต่อเดือน (กำลังหลักสูตร)..... | 46 |
| ตารางที่ 4.3 | แสดงกำลังการให้บริการต่อปี (กำลังหลักสูตร)..... | 47 |
| ตารางที่ 4.4 | แสดงปริมาณการให้บริการประมาณการตามยอดขายต่อปี (จำนวน..... หลักสูตร) | 48 |
| ตารางที่ 4.5 | แสดงปริมาณการให้บริการประมาณการตามยอดขายต่อปี (ยอดขาย)..... | 49 |
| ตารางที่ 4.6 | แสดงอัตรการให้บริการ..... | 49 |
| ตารางที่ 4.7 | วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการเรียน การสอน..... | 50 |
| ตารางที่ 4.8 | แสดงต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ต่อกัน..... | 53 |
| ตารางที่ 4.9 | แสดงรายการวัสดุสิ้นเปลืองต่อปี..... | 53 |
| ตารางที่ 4.10 | เครื่องมือและอุปกรณ์..... | 54 |
| ตารางที่ 4.11 | แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน..... | 55 |
| ตารางที่ 4.12 | แสดงค่าใช้จ่ายประจำเดือน..... | 59 |
| ตารางที่ 5.1 | แสดงเวลาในการทำงานของบุคลากร..... | 61 |
| ตารางที่ 5.2 | แสดงเงินเดือนของบุคลากร..... | 63 |
| ตารางที่ 5.3 | แสดงค่าใช้จ่ายขายและบริหาร..... | 63 |

สารบัญตาราง

| | | หน้า |
|--------------|-----------------------------------|------|
| ตารางที่ 6.1 | เงินลงทุนเริ่มต้น (บาท)..... | 66 |
| ตารางที่ 6.2 | การลงทุนที่เป็นสินทรัพย์ถาวร..... | 66 |
| ตารางที่ 6.3 | การประมาณการงบการเงิน..... | 67 |
| ตารางที่ 6.4 | งบกำไรสะสม..... | 68 |
| ตารางที่ 6.5 | งบดุล..... | 69 |
| ตารางที่ 6.6 | วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน..... | 70 |



สารบัญภาพ

| | | หน้า |
|------------|---|------|
| ภาพที่ 1.1 | สัญลักษณ์..... | 4 |
| ภาพที่ 1.2 | ทำเลที่ตั้ง..... | 5 |
| ภาพที่ 2.1 | บรรยากาศในการเรียน..... | 13 |
| ภาพที่ 2.2 | แผนที่ของศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน..... | 14 |
| ภาพที่ 3.1 | ตำแหน่งทางการตลาดของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center..... | 19 |
| ภาพที่ 3.2 | วิชาการนวดไทยโบราณ..... | 20 |
| ภาพที่ 3.3 | การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ..... | 20 |
| ภาพที่ 3.4 | การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด..... | 21 |
| ภาพที่ 3.5 | การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหย.... และน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | 22 |
| ภาพที่ 3.6 | ป้ายประชาสัมพันธ์..... | 24 |
| ภาพที่ 3.7 | ใบโบชัวร์ จัดทำเพื่อแสดงรายละเอียดของคอร์สเรียนพร้อมราคา..... | 25 |
| ภาพที่ 3.8 | นามบัตร..... | 25 |
| ภาพที่ 3.9 | กระบวนการบริการ (Process)..... | 29 |
| ภาพที่ 4.1 | ทำเลที่ตั้งของกิจการ..... | 31 |
| ภาพที่ 4.2 | แผนผังภายในศูนย์บริการ ชั้นที่ 1..... | 32 |
| ภาพที่ 4.3 | แผนผังภายในศูนย์บริการ ชั้นที่ 2..... | 33 |
| ภาพที่ 4.4 | กระบวนการบริการ..... | 34 |
| ภาพที่ 4.5 | กระบวนการบริการตามเวลาที่ลูกค้ามาเรียน..... | 36 |
| ภาพที่ 4.6 | กระบวนการสอนในหลักสูตรการนวดแผนโบราณ..... | 37 |
| ภาพที่ 4.7 | ทางเดินของเส้นประธานสิบ..... | 38 |
| ภาพที่ 4.8 | กระบวนการสอนในหลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ..... | 42 |
| ภาพที่ 4.9 | กระบวนการสอนในหลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณ โดยใช้สมุนไพร.... ไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | 44 |
| ภาพที่ 5.1 | ส่วนพนักงานตำแหน่งแม่บ้านจะมีเครื่องแบบพนักงาน..... | 64 |

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ

ปัจจุบันสังคมระดับโลกเริ่มให้ความสำคัญต่อสุขภาพ และความงาม โดยมุ่งความสนใจที่จะดูแลด้านสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นจากเดิมที่เคยเป็น ซึ่งเน้นวิธีการที่เป็นธรรมชาติมากขึ้น โดยการใช้จ่าย คีมี กิน รับบริการ สิ่งที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพและอนามัยของร่างกาย และขยายวงกว้างขึ้นจนเป็นที่นิยมแพร่หลายเป็นอย่างมากทำให้ธุรกิจด้านสุขภาพและความงามเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และชาวต่างชาติทั่วไปที่มีโอกาสเข้ามาเยือนในประเทศไทย และหนึ่งในธุรกิจสุขภาพและความงามนั้นก็คือ การนวดแผนไทย ที่นับว่าเป็นกิจกรรมหนึ่งของการให้บริการเชิงสุขภาพซึ่งเป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก เช่น ในสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และเยอรมัน เป็นต้น โดยการนวดแผนไทยเป็นหนึ่งในบริการที่ได้รับความนิยมสูงในสหรัฐอเมริกาอย่างต่อเนื่อง (Fetto, 2012, หน้า 16) และเมื่อพิจารณาจากการขยายตัวทั้งในประเทศและต่างประเทศ พบว่าในประเทศมีการขยายธุรกิจการนวดแผนไทยไปตามสถานที่ต่าง ๆ ทั้งโรงแรมชั้นนำ โรงพยาบาล สนามบิน สถานบริการสปา สถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ซึ่งมีนักท่องเที่ยวเข้าไปใช้บริการเพิ่มมากขึ้น (พิศิษฐ เบนญมมงคลวาริ, 2545, หน้า 5) ซึ่งมีผู้ประกอบการด้านนี้กว่า 50,000 ราย อีกทั้งกรมส่งเสริมการค้าส่งออกยังได้วิเคราะห์ถึงแนวโน้มของธุรกิจนวดแผนไทย จะเป็นที่ยอมรับจากชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่องในอนาคต ทั้งในแง่ของการเข้ามาใช้บริการ ความต้องการแรงงาน รวมทั้งความสนใจในการลงทุนในธุรกิจในประเทศของคนของชาวต่างชาติ (พลชัย เพชรปลอด, 2545, หน้า 27-28)

แต่การที่ธุรกิจนวดแผนไทยของผู้ประกอบการต่าง ๆ จะได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในต่างประเทศนั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีองค์ความรู้ในด้านการนวดแผนไทยและความน่าเชื่อถือ ตลอดจนจะต้องมีแรงงานที่มีความรู้และความชำนาญทางด้านการนวดและภาษา จึงทำให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจธุรกิจการนวดแผนไทยมีความจำเป็นต้องส่งบุคลากรของตนมาฝึกอบรมทางด้านการนวดแผนไทยในประเทศไทย รวมถึงตัวผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในธุรกิจการนวด

แผนไทยต้องการความรู้ในการนวดแผนไทยเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและต้องการองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจนี้

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นประกอบกับตนเองมีความรู้ความสนใจในธุรกิจนวดแผนไทย รวมถึงเป็นคนพื้นที่ใน อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นจุดที่นักท่องเที่ยวต่างชาตินิยมมาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก ประกอบกับ อำเภอปายมีแหล่งที่พักและ โรงแรม สถานบริการนวดทั้งแผนไทย สปา เป็นจำนวนมาก จึงมีความสนใจที่ดำเนินการธุรกิจบริการสอนการนวดไทยให้กับชาวต่างชาติ ภายใต้แบรนด์ “Pai Nuad Thai Learning Center”

1.2 รูปแบบธุรกิจและขอบเขตของธุรกิจ

เป็นธุรกิจบริการสอนนวดแผนไทยให้กับชาวต่างชาติโดยมีเจ้าของธุรกิจคนเดียว โดยจะเปิดสอนทั้งสิ้น 4 หลักสูตร ภายใต้ แบรนด์ “Pai Nuad Thai Learning Center” ได้แก่

1) หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ (Foundation of Thai Massage) โดยเรียนทั้งหมด 80 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยหมวดวิชาความรู้พื้นฐานกายวิภาคศาสตร์ สรีระวิทยา ประวัติองค์ความรู้และการประยุกต์ใช้ในการนวดไทย เส้นประสาทสัมผัส การตรวจร่างกายเบื้องต้น การนวดไทยเพื่อสุขภาพ การคัดคน และกายบริหารไทยโยคะ โดยผู้เรียนจะได้รับการฝึกปฏิบัติการนวดไทยจริง

2) การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ (Thai Foot Reflexology Massage) โดยเรียนทั้งหมด 60 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 25 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยหมวด วิชาความรู้พื้นฐานประวัติและความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการนวดเท้า ความรู้เบื้องต้นและกายวิภาคศาสตร์เกี่ยวกับการนวดเท้า เกษษกรรมแผนไทย การคัดคน การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ และหลักจริยธรรม โดยผู้เรียนจะได้รับการฝึกปฏิบัติการนวดไทยจริง

3) การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด (Thai Herbal Hot Compress Facial and Body Treatments) โดยเรียนทั้งหมด 15 ชั่วโมง (วันละ 5 ชั่วโมง) รับ 30 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยหมวดวิชาความรู้พื้นฐานประวัติความเป็นมาของสมุนไพรไทย และการนวดไทย ความรู้พื้นฐานกายวิภาคศาสตร์ สรีระวิทยาขั้นพื้นฐาน องค์ความรู้และการประยุกต์ใช้การนวดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรไทย จรรยาบรรณวิชาชีพ เกษษกรรมไทยเบื้องต้น รวมถึงประโยชน์ และข้อควรระวัง คุณสมบัติของการใช้สมุนไพรไทย การทำลูกประคบสมุนไพรไทยวิธีการนาลูกประคบสมุนไพรไทยไปประยุกต์ใช้กับการนวดไทย

4) การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ (Aroma Herbal Oil Massage) โดยเรียนทั้งหมด 30 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยหมวดวิชาความรู้พื้นฐานประวัติความเป็นมาของอโรมาเธอราพีศาสตร์และศิลป์ ของกลิ่นหอมธรรมชาติ ประวัติความเป็นมา คุณสมบัติ ประโยชน์ และข้อควรระวัง รวมถึงการเลือกใช้น้ำมัน หอมระเหยให้เหมาะสม วิธีการสกัดน้ำมันหอมระเหย ความรู้พื้นฐานทางกายวิภาคศาสตร์ สรีระวิทยา กฎหมาย และจรรยาบรรณวิชาชีพ การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย

1.3.1 วิสัยทัศน์

“เราจะเป็นศูนย์แห่งการเรียนรู้ด้านการนวดไทยและสุขภาพองค์รวม ให้ได้รับการยอมรับในระดับสากล”

1.3.2 พันธกิจ

1. พัฒนาองค์ความรู้ด้านการนวดไทยให้มากยิ่งขึ้นและประชาสัมพันธ์ให้สังคมมีทัศนคติที่ดีเกี่ยวกับการนวดไทย
2. พัฒนาคณาจารย์ให้มีความรู้ความสามารถถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เรียนได้รับประโยชน์สูงสุด
3. สร้างความเป็นอยู่ที่แก่นุคลากรให้มีความสุขในการทำงาน
4. สร้างผลกำไรให้กับองค์กรอย่างต่อเนื่อง
5. ถ่ายทอดองค์ความรู้และสนับสนุนธุรกิจนวดไทยให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล

1.3.3 เป้าหมาย

1. เป้าหมายระยะสั้น
 - 1) สร้างรายได้เท่ากับ 1,500,000 บาทภายในปีแรกของการดำเนินงาน
 - 2) สร้างฐานลูกค้าให้เป็นสมาชิกอย่างน้อย 100 คนในไตรมาสแรก
 - 3) สร้างฐานลูกค้าให้เป็นที่รู้จักของชาวต่างชาติอย่างน้อย 200 คนในไตรมาสแรก
2. เป้าหมายในระยะกลาง
 - 1) ต้องคืนทุนให้ได้ภายใน 3 ปีแรก

- 2) ควบคุมค่าใช้จ่ายไม่ให้มากกว่ารายได้ในปีแรกของการดำเนินงาน
3. เป้าหมายระยะยาว
 - 1) สร้างการรับรู้ แบนด์ “Pai Nuad Thai Learning Center” แก่สังคม
 - 2) บริหารต้นทุนรวมต่อรายได้ให้ไม่เกินร้อยละ 90
 - 3) เพิ่มรายได้ ร้อยละ 5 ต่อปี

1.4 สัญลักษณ์และคำขวัญ

1.4.1 สัญลักษณ์ จากสัญลักษณ์ของทางร้านจะเห็นได้ว่าเป็นลายไทยจะเปรียบเสมือนความเป็นไทย มือทั้งสองข้าง หมายถึง การที่เราใช้มือทั้งสองข้างใช้ในการนวดรักษา บำบัดอาการต่างๆ สีเขียว เปรียบเสมือน พืชสมุนไพร ที่คนเห็นแล้วสบายตัวรู้สึกถึงความเป็นธรรมชาติ ถ้าได้มองจากภาพรวมแล้ว คนที่เห็นสัญลักษณ์ของทางร้านจะทราบได้ทันทีว่าเป็นธุรกิจเกี่ยวกับการนวดแผนไทย



ภาพที่ 1.1 สัญลักษณ์

1.4.2 คำขวัญ

“ความสำเร็จของคุณ คือ ความสำเร็จของเรา”

“Your Success is Our Success”

ค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสะดวกสบายในการดูรายละเอียดและข้อมูลต่างๆของทางร้าน อีกทั้งยังสามารถจองและชำระเงินค่าหลักสูตรผ่านทางหน้าเว็บไซต์ได้อีกด้วย

- นำระบบสารสนเทศมาช่วยในการจัดการงานประจำวัน เช่น การทำ CRM โดยการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูลของลูกค้า

1.7 แผนการดำเนินงาน

ตารางที่ 1.1 แผนการดำเนินงาน

| รายการ | แผนก่อนปีดำเนินงาน | | | | | | | | | | | | แผนประจำปีดำเนินงาน 5 ปี | | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|--------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| ทำสัญญาเช่าสำนักงาน | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | | | |
| ขออนุญาตจัดตั้งศูนย์บริการสอนนวดแผนไทย | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | | | |
| จัดเตรียม เครื่องมือและอุปกรณ์ | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | | |
| ตกแต่งสำนักงาน | | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | |
| สรรหาพนักงาน | | | | | | | | | | x | x | x | | | | | | | | | | | | |
| นำเสนอโครงการพันธมิตร กับ ธุรกิจที่พัก โรงแรม และรีสอร์ท 150 แห่ง | | | | | x | x | x | x | x | | | | | | | | | | | | | | | |
| ติดตั้งและนำเข้าระบบ CRM | | | | | | | | | | x | x | x | | | | | | | | | | | | |
| โฆษณา ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| ดำเนินกิจการ | | | | | | | | | | | | | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |
| ประเมินผลการตลาด | | | | | | | | | | | | | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x | x |

1.8 โครงสร้างการลงทุนและเงินลงทุน

เป็นการลงทุนเจ้าของคนเดียว ดังตารางที่ 1.2

ตารางที่ 1.2 โครงสร้างการลงทุนและเงินลงทุน

| | เงินลงทุนของเจ้าของ | เงินกู้ยืม | รวม |
|----------------------------|---------------------|------------------|------------------|
| สินทรัพย์ถาวร | 1,000,000 | 1,000,000 | 2,000,000 |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 2,000,000 | 1,000,000 | 3,000,000 |
| เงินทุนหมุนเวียน | 2,000,000 | 1,000,000 | 3,000,000 |
| รวม | 5,000,000 | 3,000,000 | 8,000,000 |

บทที่ 2

การวิเคราะห์สถานการณ์

2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปในรายงานนี้ ใช้วิธีการวิเคราะห์ PEST เป็นเครื่องมือที่สำคัญและมีการใช้สำหรับการวิเคราะห์ในภาพรวมของสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจ

2.1.1 นโยบายรัฐบาลและกฎหมาย (P)

1. ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 เป็นต้นมา รัฐบาลไทยทุกสมัยได้ให้การสนับสนุนธุรกิจในสาขานวดแผนไทย ด้วยการประกาศนโยบายการพัฒนาประเทศให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ ซึ่งสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติและกระทรวงสาธารณสุขได้กำหนดวิสัยทัศน์ไว้ว่า “Thailand as World Class Healthcare Destination” โดยธุรกิจในสาขานวดแผนไทยเป็นธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ ที่เป็นหนึ่งในบริการหลักภายใต้แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ ได้แก่ แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ ระยะที่ 1 (พ.ศ. 2547-2551) ครอบคลุมธุรกิจบริการรักษาพยาบาลธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ ธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพและสมุนไพรไทย และแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ ระยะที่ 2 (พ.ศ. 2553-2558) เพิ่มบริการด้านการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2554, หน้า 6)

2. รัฐบาลปัจจุบันมีนโยบายการเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีแผนยุทธศาสตร์ในการจัดการความสมดุลทางความเป็นอยู่ของประชาชนโดยใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มาเป็นกลยุทธ์ในการจัดการ โดยมีนโยบายสนับสนุน 11 ด้าน ดังนี้ ความเป็นธรรมในสังคม การลดความเหลื่อมล้ำ การศึกษา การเรียนรู้ศิลปะและวัฒนธรรม การเข้าถึงแหล่งอาหารและพลังงาน ทรัพยากรธรรมชาติ การเพิ่มศักยภาพของประเทศ

3. สำหรับด้านกฎหมายและกฎระเบียบบังคับ มี 3 ประเด็นสำคัญที่ต้องดำเนินการ ได้แก่

1) การจัดตั้งโรงเรียนหรือเปิดสอนนวดแผนโบราณได้นั้น ต้องผ่านการอนุมัติอย่างเป็นทางการจากสำนักบริหารงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน (สช.) กระทรวงศึกษาธิการ (ถาวร จันทศิริ, 2554) โดยตรงไปขออนุญาตกับสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา (สพท.) ในจังหวัดแม่ฮ่องสอน

2) ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย มาตรฐานของสถานที่ การบริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์ และวิธีการตรวจสอบเพื่อการรับรอง ให้เป็นไปตามมาตรฐานสำหรับสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย ตามพระราชบัญญัติสถานบริการสถานบริการ พ.ศ. 2509 แม้ว่าจะไม่ใช่กฎหมายโดยตรงสำหรับศูนย์บริการสอนนวดแผนไทย แต่ก็ต้องทำตามมาตรฐานของการจัดสถานที่ให้ตรงกับ ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เพราะการสอนนวดจะต้องมีการลงมือปฏิบัติจริง ดังนั้น ผู้ที่ถนัดต้องได้รับสิทธิเช่นเดียวกันกับการรับบริการในสถานบริการนวดแผนไทยหรือสปา (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2554)

3) ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย มาตรฐานของสถานที่ การบริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์ และวิธีการ ตรวจสอบเพื่อการรับรอง ให้เป็นไปตามมาตรฐานสำหรับสถานที่เพื่อสุขภาพ หรือเพื่อเสริมสวย ตามพระราชบัญญัติสถานบริการสถานบริการ พ.ศ. 2509 ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2551 กำหนดให้ผู้ดำเนินการกิจการสปาเพื่อสุขภาพต้องมีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย เพราะการสอนนวดจะต้องมีการลงมือปฏิบัติจริง ดังนั้นต้องทำการขออนุญาตกับทางกระทรวงสาธารณสุขด้วย (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2554)

รัฐบาลไทยได้สนับสนุนธุรกิจในด้านสาขาการแพทย์แผนไทย แพทย์ทางเลือกมาขึ้นการดูแลสุขภาพด้วยสมุนไพรและการดูแลสุขภาพแบบแผนไทย การดูแลสุขภาพด้วยตนเองยังเป็นไปตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง อีกทั้งรัฐบาลยังส่งเสริมด้านกฎหมายให้เปิดธุรกิจสอนนวดอย่างถูกกฎหมายอีกด้วย

2.1.2 เศรษฐกิจ (E)

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2558 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดว่า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราเร่งขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 3.7 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.2 – 4.2) โดยได้รับแรงส่งของการใช้จ่ายภาครัฐที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจาก โครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ด้านการคมนาคมขนส่งและการลงทุนของรัฐวิสาหกิจที่ยังเบิกจ่ายได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับอุปสงค์จากต่างประเทศคาดว่าจะขยายตัวดีขึ้นเช่นกัน ตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นภายหลังสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศคลี่คลายลง นอกจากนี้ การ

บริโภคนโยบายและการลงทุนภาคเอกชน คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจภาพรวมที่ฟื้นตัวขึ้นและนโยบายภาครัฐที่มีความชัดเจน ซึ่งจะส่งผลให้ความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้นในด้านเสถียรภาพภายในประเทศ คาดว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2558 จะอยู่ที่ร้อยละ 0.2 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ -0.3 – 0.7) ตามแนวโน้มการปรับลดลงของราคาน้ำมันดิบและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลก (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2558)

เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเป็นไปในทางที่ดีขึ้นเนื่องจากได้รับแรงผลักดันจากรัฐบาลประกอบกับอุปสงค์จากต่างประเทศที่คาดว่าจะขยายตัวได้ดีขึ้นที่จะมีจำนวนนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวในประเทศไทยมากขึ้น

2.1.3 สังคม (S)

1. ขนาดของครอบครัวปัจจุบันของสังคมโลก มีขนาดเล็กลง มีการดำรงชีวิตแบบเร่งรีบ และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น และนิยมทานอาหารเสริมเพื่อบำรุงร่างกาย นอกจากนี้ ผู้มีรายได้และมีระดับการศึกษาสูงจะนิยมบริโภคอาหารออร์แกนิกและชอบการนวดผ่อนคลายมากขึ้น (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2557)

2. สังคมปัจจุบันมีค่านิยมในตัดสินใจเลือกบริโภคสินค้าโดยเลือกจากตราสินค้าที่มีชื่อเสียง ส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีตราสินค้ามากกว่าผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีตราสินค้า ทั้งนี้เพราะตราสินค้าทำให้ผู้บริโภคแน่ใจว่าได้ซื้อผลิตภัณฑ์ที่ต้องการถูกต้องแล้วและมั่นใจได้ในคุณภาพของสินค้า (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2555)

3. สังคมปัจจุบันมีค่านิยมในการรับข้อมูลจากสื่อที่เปลี่ยนไป ปัจจุบันผู้บริโภคนิยมที่จะลดความยุ่งยาก ลดเวลาในการสั่งซื้อสินค้าและบริการต่าง ๆ และต้องการการตอบสนองการบริการที่รวดเร็วที่สามารถให้ในสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ การใช้บริการหรือสั่งซื้อสินค้าต่าง ๆ ทางอินเทอร์เน็ตหรือทางออนไลน์ ก็เป็นทางเลือกที่ลูกค้าเลือกที่ใช้บริการต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการหาข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบสินค้าและบริการหรือการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้าและบริการก็ตาม รวมถึงการสืบค้นข้อมูลด้านการบริการนวดแผนไทยจากสื่ออินเทอร์เน็ตด้วยเหมือนกัน จากภาพที่ 2.1 แสดงให้เห็นว่าการสืบค้นข้อมูลด้านการบริการนวดแผนไทยของผู้บริโภคมีแนวโน้มที่ต่อเนื่อง (Google Trend, 2557)

ในยุคปัจจุบันผู้คนหันมาสนใจและใส่ใจสุขภาพมากขึ้นจากเดิม โดยเฉพาะการเลือกซื้อเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ต่างๆที่ทำมาจากสมุนไพรหรือจากธรรมชาติไม่มีสารเคมีเจือปน อีกทั้งการรักษาทางการแพทย์ การรักษาทางแผนไทยเริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากการรักษาทางแผนไทยไม่มีผลข้างเคียงเหมือนการรักษาด้วยยาปฏิชีวนะของแผนปัจจุบัน

2.1.4 เทคโนโลยี (T)

1. ปัจจุบันมีเทคโนโลยีที่ทำให้การนวดมีความง่ายขึ้น โดยผู้บริโภคนวดด้วยตัวเองได้ เช่น แก้อั้วนวดไฟฟ้า เตียงนวดไฟฟ้า ลูกประคบไฟฟ้า ถูประคบสมุนไพร ทำให้ธุรกิจนวด และธุรกิจศูนย์บริการสอนนวดแผนไทยไม่ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคกลุ่ม

2. ปัจจุบันการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศส่งต่อการนำมาประยุกต์ใช้งานให้เข้ากับธุรกิจ รวมถึงมีแหล่งเรียนรู้การประยุกต์ใช้งานมากมายผ่านทางอินเทอร์เน็ต เทคโนโลยีสารสนเทศที่เอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจศูนย์บริการสอนนวดแผนไทย ได้แก่ การจัดการเว็บไซต์สำเร็จรูป การจัดการด้านการโฆษณาผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต เช่น Blog, YouTube, Facebook และ Instagram เป็นต้น รวมถึงมีระบบสารสนเทศที่สามารถจัดการงานระดับองค์กร

3. องค์กรการศึกษาได้ โดยไม่ต้องเสียค่าลิขสิทธิ์โปรแกรมแต่อาจจะมีค่าใช้จ่ายในการนำเข้าระบบทำ เช่น โปรแกรม OPEN ERP (Education Management System) เป็นต้น ทำให้กิจการมีต้นทุนที่ต่ำและมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพสูง

ปัจจุบันเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของผู้คนมากขึ้น แต่เทคโนโลยีนั้นก็มีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดีคือ สามารถหาแหล่งความรู้และนำมาประยุกต์ใช้งานได้มากมายผ่านอินเทอร์เน็ต แต่ข้อเสียของเทคโนโลยีคือปัจจุบันเทคโนโลยีได้ล้ำสมัยไปมากโดยที่ผู้บริโภคนวดด้วยตัวเองได้ที่บ้าน เช่น แก้อั้วนวดไฟฟ้า ลูกประคบไฟฟ้า เป็นต้น

2.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมใช้การวิเคราะห์การแข่งขัน Five Forces Model ประกอบด้วยปัจจัย 5 ประการที่จะกำหนดสภาวะการแข่งขัน อันให้เกิดผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

2.2.1 ระดับเข้มข้นทางการแข่งขัน (Rival Intensity) คู่แข่งขันทางตรงมีต่ำ ถึงแม้ว่าในประเทศไทยจะมีศูนย์บริการสอนนวดแผนไทยอยู่เป็นจำนวนมาก แต่สำหรับในพื้นที่ของจังหวัดแม่ฮ่องสอนมีเพียงศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแม่ฮ่องสอน เท่านั้นที่ทำการสอนนวดแผนไทย แต่ที่ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานได้มีการเปิดสอนเป็นช่วงเวลาที่ตายตัวและไม่ได้มีการเปิดสอนตลอดเวลา หรือเปิดสอนได้ตามเวลาที่ลูกค้าต้องการจะเรียน ซึ่งศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแม่ฮ่องสอนที่เป็นคู่แข่งทางตรงที่ไม่มีผลกระทบต่อธุรกิจของผู้ประกอบการ

2.2.2 อุปสรรคในการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ (Barrier to Entry) มีสูง เนื่องจากสังคมปัจจุบันนิยมที่จะดูแลสุขภาพของตัวเองมากขึ้น ทำให้ธุรกิจเกี่ยวกับการนวดแผนไทยมีโอกาส

เติบโตสูงมาก ประกอบกับการจัดตั้งธุรกิจบริการสอนนวดแผนไทยมีขั้นตอนที่ยุ่งยากกว่าธุรกิจบริการนวดแผนไทย จึงทำให้ผู้ประกอบการมุ่งความสนใจไปที่ตัวธุรกิจบริการนวดแผนไทยและสปามากกว่าที่จะเปิดธุรกิจบริการสอนนวดแผนไทย โดยรวมแล้วไม่มีผลกระทบต่อธุรกิจของผู้ประกอบการ

2.2.3 การคุกคามของสินค้าทดแทน (Threats of Substitution) ธุรกิจทดแทนการบริการสอนนวดแผนไทยมีไม่มีกี่ประเภท ได้แก่ ธุรกิจบริการสอนนวดสปา ธุรกิจบริการสอนนวดบำรุงผิวเพื่อความงาม และธุรกิจบริการสอนนวดอโรมา และอาจมีการเข้ามาทางธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพเข้ามาแทรกด้วย เช่น เก้าอี้นวดไฟฟ้า ลูกประคบไฟฟ้า เป็นต้น จากข้างต้นสรุปได้ว่าการคุกคามของสินค้าทดแทนมีผลกระทบที่ระดับปานกลาง

2.2.4 อำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining Power of Suppliers) ผู้ขายที่มีปัจจัยโดยตรงให้กับธุรกิจบริการสอนนวดแผนไทย ได้แก่ ผู้ขายสมุนไพร และผู้ขายอุปกรณ์ทำลูกประคบ รวมถึงผู้ขายลูกประคบ และอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้อุตสาหกรรมการทำธุรกิจการสอนนวดแผนไทย เป็นต้น อำนาจต่อรองของผู้ขายมีต่ำเนื่องจากในตลาดมีผู้ขายสินค้าประเภทนี้อยู่มาก

2.2.5 อำนาจของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers) เรามุ่งกลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวใน อำเภอปาย จึงทำให้ผู้ซื้อไม่มีตัวเลือกในการเลือกใช้บริการ รวมถึงศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแม่ฮ่องสอนรับสอนให้กับบุคคลทั่วไปโดยไม่เจาะจงว่าเป็นชาวไทย หรือชาวต่างชาติ ประกอบกับการเรียนที่ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแม่ฮ่องสอนมีกำหนดเวลาเรียนที่ตายตัวไม่สะดวกกับลูกค้ามากนัก ซึ่งสรุปได้ว่าอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อมีต่ำ

2.3 การวิเคราะห์ SWOT

2.3.1 จุดแข็ง (Strength : S)

1. ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ในการนวดแผนไทย และมีความชำนาญในภาษาอังกฤษ
2. มีบุคลากร (ตัวผู้ประกอบการเอง) ที่มีความชำนาญด้านการทำการตลาดออนไลน์ และสังคมออนไลน์
3. ทำเลที่ตั้งธุรกิจ อยู่ในย่านเศรษฐกิจ และมีนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเป็นจำนวนมาก

2.3.2 จุดอ่อน (Weakness : W)

1. ผู้ประกอบการมีเงินทุนหมุนเวียนที่ต่ำ

2. บุคลากรต้องมีความชำนาญในภาษาต่างประเทศ และมีความชำนาญในการวาดแผน
ไทย

3. องค์กรและตราผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด

2.3.3 โอกาส (Opportunities : O)

1. เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวที่ดีขึ้น
2. สังคมให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น และนิยมชอบการนวดผ่อนคลาย
มากขึ้น

3. คู่แข่งขันทางตรงในพื้นที่ตั้งธุรกิจ มีเพียงเจ้าเดียว คือ ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน
4. รัฐบาลให้การสนับสนุนธุรกิจ ในสาขานวดแผนไทย ด้วยการประกาศนโยบายการ
พัฒนาประเทศให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ

5. นวดแผนไทยได้รับความนิยมนจากผู้บริโภคในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศ
เดนมาร์ก เบลเยียม เยอรมนี ออสเตรเลีย สวิตเซอร์แลนด์ สิงคโปร์ มาเลเซีย สหรัฐอาหรับเอมิเรต
และสหรัฐอเมริกา ที่มียอดความสนใจนวดแผนไทยผ่านทางออนไลน์มากที่สุด (Google Tend,
2558)

6. สังคมปัจจุบันมีค่านิยมหาข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบสินค้าและบริการหรือการตัดสินใจ
สั่งซื้อสินค้าและบริการทางอินเทอร์เน็ตหรือทางออนไลน์

7. การบริการสอนนวดแผนไทยไม่ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคกลุ่มผู้ใช้เก้าอี้ นวด
ไฟฟ้า เตียงนวดไฟฟ้า ลูกประคบไฟฟ้า ลูกประคบสมุนไพร

8. การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศง่ายต่อการนำมาประยุกต์ใช้งานให้เข้ากับธุรกิจ

9. มีระบบสารสนเทศที่สามารถจัดการงานระดับองค์กรการศึกษาได้ โดยไม่ต้องเสียค่า
ลิขสิทธิ์โปรแกรม

2.3.4 ภัยคุกคาม (Threats : T)

1. มีกฎหมายและกฎระเบียบบังคับในการการจัดตั้งธุรกิจ ซึ่งต้องศึกษา และต้องทำการ
ขออนุญาตดำเนินงานกิจการ กับทางกระทรวงสาธารณสุข และสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา
(สพท.)

2. สังคมปัจจุบันมีค่านิยมในตัดสินใจเลือกบริโภคสินค้าโดยเลือกจากตราสินค้าที่มี
ชื่อเสียง

3. มีการบริการทดแทนอยู่ในพื้นที่ตั้งธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจบริการสอนนวดสปา ธุรกิจบริการสอนนวดบำรุงผิวเพื่อความงาม และธุรกิจบริการสอนนวดอโรมา

2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง

ประวัติโดยย่อของศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแม่ฮ่องสอน เริ่มดำเนินการก่อสร้างในวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2543 เป็นหน่วยงานหลักในการพัฒนาและฝึกทักษะฝีมือแรงงานให้มีคุณภาพ พัฒนาคนให้เป็นแรงงานที่มีคุณภาพ เป็นมาตรฐานสากลมีความพร้อมที่จะทำงานและเป็นที่ต้องการของนายจ้าง ตลอดจนสามารถนำไปประกอบอาชีพอิสระ เป็นธุรกิจของตนเอง โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายในการฝึก ในปัจจุบันให้บริการฝึกอาชีพสาขาช่างอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ โดยมีหลักสูตรการสอนทางการนวดแผนไทยดังนี้

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| – การนวดฝ่าเท้าเพื่อสุขภาพ | จำนวนชั่วโมงเรียน 60 ชั่วโมง |
| – การนวดแผนไทย | จำนวนชั่วโมงเรียน 80 ชั่วโมง |
| – การนวดแผนไทย | จำนวนชั่วโมงเรียน 150 ชั่วโมง |
| – การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพร | จำนวนชั่วโมงเรียน 30 ชั่วโมง |

โดยแต่ละหลักสูตรจำกัดจำนวนคนในการสอนที่ไม่แน่นอน และต้องมีการสอบ และการสอบสัมภาษณ์ในการที่จะเข้าไปเรียน



ภาพที่ 2.1 บรรยากาศในการเรียน



ภาพที่ 2.2 แผนที่ของศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ตารางที่ 2.1 สรุปผลการวิเคราะห์ระหว่าง Pai Nuad Thai Learning Center กับ ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน

| | Pai Nuad Thai Learning Center | ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน |
|--------------------|---|---|
| หลักสูตรที่เปิดสอน | <ul style="list-style-type: none"> -หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ -การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ -การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด - การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | <ul style="list-style-type: none"> - การนวดฝ่าเท้าเพื่อสุขภาพ - การนวดแผนไทย - การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพร |
| ราคา | 5,000 -18,000 บาท | ฟรี – 10,000 บาท |
| สถานที่ | <ul style="list-style-type: none"> - ตัวเมืองอำเภอปาย จ.แม่ฮ่องสอน - สถานที่ที่มีความหรูหราทันสมัย ตกแต่งด้วยบรรยากาศที่ผ่อนคลาย - สถานที่สะอาด - สถานที่กว้างขวาง - มีจำนวนห้องเรียนเพียงพอต่อจำนวนผู้เรียน - สถานที่เป็นส่วนตัว เงียบ สงบ | <ul style="list-style-type: none"> - ในตัวเมืองจังหวัดแม่ฮ่องสอน - มีพื้นที่จำกัด หรือ อาจไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้เรียน |

ตารางที่ 2.1 สรุปผลการวิเคราะห์ระหว่าง Pai Nuad Thai Learning Center กับ ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน (ต่อ)

| | Pai Nuad Thai Learning Center | ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน |
|-------------------------|--|--|
| ครูผู้สอน | - จบทางด้านแพทยแผนไทยโดยตรง | - จบทางด้านแพทย์แผนไทยโดยตรง |
| | - ครูผู้สอนสามารถสื่อสารหรือสอนเป็นภาษาอังกฤษได้ดี | - ในบางครั้งอาจมีจำนวนครูผู้สอนไม่มากนัก หรือไม่เพียงพอต่อจำนวนผู้เรียน |
| | - มีบุคลากรจำนวนครูเพียงพอต่อจำนวนผู้เรียน สามารถดูแลได้ทั่วถึง | |
| หลักสูตร | - หลักสูตรเรียนแต่ละหลักสูตรจะมีจำนวนการเปิดเรียนในแต่ละปี ประมาณ 25-50 ครั้งต่อปี - มีจำนวนคลาสเรียนจำนวนหลายคลาส - มีตารางเวลาเรียนให้ลูกค้านำเลือกได้ตามความสะดวก | - ในหนึ่งปีแต่ละหลักสูตรจะเปิดประมาณ 1-2 ครั้ง - ลูกค้านำมาไม่สามารถเลือกตารางเวลาเรียนได้ ต้องเรียนตามที่ทางศูนย์กำหนดมาเท่านั้น |
| การประชาสัมพันธ์ | - ทำการประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ เช่น การติดป้าย, การแจกโบชัวร์ตามโรงแรม, ทาง Facebook เป็นต้น | - ไม่มีการทำประชาสัมพันธ์แต่อย่างใด |

บทที่ 3

แผนการตลาด

สภาพแวดล้อมทางการตลาด

สภาพแวดล้อมทางการตลาด คือ สิ่งที่มีผลกดดันที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบริหารการตลาด ซึ่งไม่สามารถควบคุมได้หรือควบคุมได้เพียงบางส่วน ซึ่งในตอนนี้จะวิเคราะห์สภาพแวดล้อมระดับจุลภาค (Microenvironment) ที่เป็นสิ่งกดดันที่อยู่ใกล้กับศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานทางการตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้แก่ ผู้ป้อนปัจจัยการบริการ (suppliers) คนกลางทางการตลาด (marketing intermediaries) ลูกค้า (customers) กลุ่มสาธารณชน (publics) และคู่แข่ง (competitors) โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1 เป้าหมายทางการตลาด

- 3.1.1 สร้างรายได้เท่ากับ ล้านบาทภายในปีแรกของการดำเนินงาน
ดัชนีวัดความสำเร็จ : ยอดขายเท่ากับ 15 ล้านบาท ต่อปี
- 3.1.2 ต้องเงินทุนให้ได้ภายใน 3 ปี
ดัชนีวัดความสำเร็จ : ระยะเวลาคือทุน ≤ 3 ปี
- 3.1.3 สร้างการรับรู้ แบนด์ “Pai Nuad Thai Learning Center” แก่สังคม
ดัชนีวัดความสำเร็จ : จำนวนผู้เข้าเยี่ยมชมหน้าเว็บไซต์เฉลี่ย $\geq 1,000$ คนต่อปี
- 3.1.4 บริหารต้นทุนรวมต่อรายได้ให้ไม่เกินร้อยละ 80
ดัชนีวัดความสำเร็จ : อัตราส่วนต้นทุนรวมต่อยอดขาย $\leq 90\%$
- 3.1.5 เพิ่มรายได้ ร้อยละ 5 ต่อปี
ดัชนีวัดความสำเร็จ : อัตราส่วนการเพิ่มขึ้นของยอดขายต่อปี $\geq 5\%$

3.2 การวิเคราะห์ STP

3.2.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segment: S)

3.2.1.1 ประชากรศาสตร์ (Demographic)

ประชากรศาสตร์ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ

1. ชาวไทย
2. ชาวต่างชาติ

โดยเลือกขอบเขตของชาวต่างชาติ

3.2.1.2 เกณฑ์ด้านจิตวิทยา (Psychological)

โดยแบ่งตามรูปแบบวิถีการดำเนินชีวิตและบุคลิกภาพออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. ห่วงใย ใส่ใจ คุณแลสุขภาพ ด้วยวิถีทางการนวดไทย
2. ออกกำลังเล่นฟิตเนสสม่ำเสมอ
3. กลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจด้าน โภชนาการ

โดยเลือกกลุ่มรูปแบบวิถีการดำเนินชีวิตที่ห่วงใย ใส่ใจ คุณแลสุขภาพ ด้วยวิถีทางการนวดไทย

3.2.1.3 การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม (Behavioral)

1. เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีทัศนคติในการตัดสินใจซื้อ เพราะความน่าเชื่อถือของตราผลิตภัณฑ์
 2. เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีทัศนคติในการตัดสินใจซื้อ เพราะ มีความสนใจในการนวดแผนไทย และความหลากหลายในหลักสูตรการสอน
 3. เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีพฤติกรรมซื้อ เพราะสื่อโฆษณา และการประชาสัมพันธ์
- โดยเลือกกลุ่มผู้บริโภคที่มีทัศนคติในการตัดสินใจซื้อ เพราะ มีความสนใจในการนวดแผนไทย และความหลากหลายในหลักสูตรการสอน

3.2.2 การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Target: T)

ตลาดเป้าหมายจะมุ่งเน้นกลุ่มผู้บริโภค 2 กลุ่ม ดังนี้

1. ผู้บริโภคที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวใน อำเภอป่าจ้อย จังหวัดแม่ฮ่องสอนที่มีความสนใจและชื่นชอบการรับบริการนวดแผนไทย และมีความคิดต่อยอดที่จะเรียนการนวดแผนไทยเพื่อนำความรู้ที่ได้ไปใช้ประกอบธุรกิจหรือใช้ประกอบอาชีพนวดแผนไทยในประเทศของตน และมีความต้องการความสะดวกสบายในการเลือกซื้อบริการ รวมถึงมีทัศนคติใน

การตัดสินใจซื้อ เพราะความน่าเชื่อถือของตราผลิตภัณฑ์ ความหลากหลายในหลักสูตรการสอน และชื่อเพราะสื่อโฆษณา และการประชาสัมพันธ์

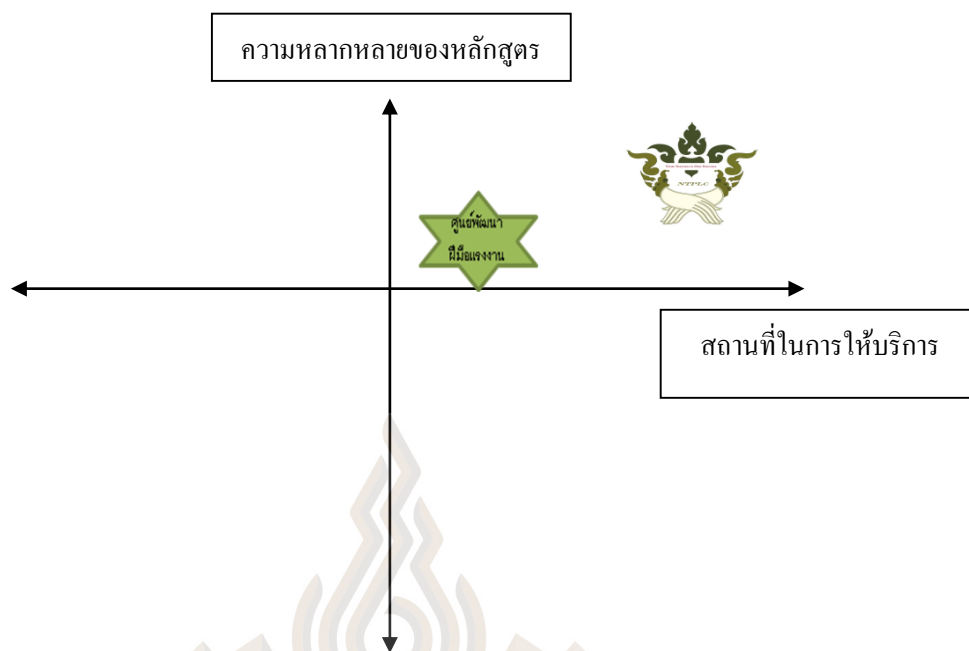
3.2.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning: P)

ตารางที่ 3.1 ความหลากหลายของหลักสูตร

| Pai Nuad Thai Learning Center | ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> -หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ -การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ -การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด - การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | <ul style="list-style-type: none"> - การนวดฝ่าเท้าเพื่อสุขภาพ - การนวดแผนไทย - การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพร |

ตารางที่ 3.2 สถานที่ในการให้บริการ

| Pai Nuad Thai Learning Center | ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จังหวัดแม่ฮ่องสอน |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - ตัวเมืองอำเภอปาย จ.แม่ฮ่องสอน - สถานที่ที่มีความหรรษาทันสมัยตกแต่งด้วยบรรยากาศที่ผ่อนคลาย - สถานที่สะอาด - สถานที่กว้างขวาง - มีจำนวนห้องเรียนเพียงพอต่อจำนวนผู้เรียน - สถานที่เป็นส่วนตัว เงียบ สงบ | <ul style="list-style-type: none"> - ในตัวเมืองจังหวัดแม่ฮ่องสอน - มีพื้นที่ที่จำกัด หรืออาจไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้เรียน |



ภาพที่ 3.1 ตำแหน่งทางการตลาดของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center

จากภาพที่ 3.1 แสดงให้เห็นว่าทางศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center กำหนดทางการตลาดที่เหนือกว่าคู่แข่งอย่างศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแม่ฮ่องสอนและป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันหน้าใหม่ที่จะเกิดขึ้นมาในอนาคตอีกด้วย

3.3 ส่วนประสมทางการตลาด

ในส่วนนี้จะประกอบไปด้วยกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (7P) และแผนการปฏิบัติการ (Action Plan) โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.3.1 กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (7P)

1. กลยุทธ์ด้านการบริการ (Service)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยให้ความสำคัญกับ หลักสูตรมีความเป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำกับที่อื่นๆ และมีความหลากหลายของหลักสูตรให้เลือกเรียน มีทั้งสิ้น 4 หลักสูตร ดังนี้

1) หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ (Foundation of Thai Massage) โดยเรียนทั้งหมด 60 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่

ประกอบด้วยหมวดวิชาความรู้พื้นฐานกายวิภาคศาสตร์ สรีระวิทยา ประวัติองค์ความรู้และการประยุกต์ใช้ในการนวดไทย เส้นประธานสิบ การตรวจร่างกายเบื้องต้น การนวดไทยเพื่อสุขภาพ การคัดคน และกายบริหารไทยโยคะ โดยผู้เรียนจะได้รับการฝึกปฏิบัติการนวดไทยจริง



ภาพที่ 3.2 วิชา การนวดไทยโบราณ

2) การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ (Thai Foot Reflexology Massage) โดยเรียนทั้งหมด 60 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 25 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยหมวด วิชาความรู้พื้นฐานประวัติและความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการนวดเท้า ความรู้เบื้องต้นและกายวิภาคศาสตร์เกี่ยวกับการนวดเท้า เกษัชกรรมแผนไทย การคัดคน การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ และหลักจริยธรรม โดยผู้เรียนจะได้รับการฝึกปฏิบัติการนวดไทยจริง

3)



ภาพที่ 3.3 การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ

4) การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด (Thai Herbal Hot Compress Facial and Body Treatments) โดยเรียนทั้งหมด 15 ชั่วโมง (วันละ 5 ชั่วโมง) รับ 30 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยหมวดวิชาความรู้พื้นฐานประวัติความเป็นมาของสมุนไพรไทย และการนวดไทย ความรู้พื้นฐานกายวิภาคศาสตร์ สรีระวิทยาขั้นพื้นฐาน องค์ความรู้และการประยุกต์ใช้การนวดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรไทย จรรยาบรรณวิชาชีพ เกษษกรกรมไทยเบื้องต้น รวมถึงประโยชน์ และข้อควรระวัง คุณสมบัติของการใช้สมุนไพรไทย การทำลูกประคบสมุนไพรไทยวิธีการนวดลูกประคบสมุนไพรไทยไปประยุกต์ใช้กับการนวดไทย



ภาพที่ 3.4 การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด

5) การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ (Aroma Herbal Oil Massage) โดยเรียนทั้งหมด 30 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี เป็นหลักสูตรที่ประกอบด้วยหมวดวิชาความรู้พื้นฐานประวัติความเป็นมาของอโรมาเธอราพีศาสตร์และศิลป์ ของกลิ่นหอมธรรมชาติ ประวัติความเป็นมา คุณสมบัติ ประโยชน์ และข้อควรระวัง รวมถึงการเลือกใช้น้ำมัน หอมระเหย ให้เหมาะสม วิธีการสกัดน้ำมันหอมระเหย ความรู้พื้นฐานทางกายวิภาคศาสตร์ สรีระวิทยา กฎหมาย และจรรยาบรรณวิชาชีพ การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรไทยเพื่อสุขภาพ



ภาพที่ 3.5 การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหย และน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

เป็นการใช้กลยุทธ์ที่กำหนดการตั้งราคาขายให้เหมาะสมในการแข่งขันหรือสอดคล้องกับตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยใช้กลยุทธ์แนวระดับราคา (Price Lining) เป็นกลยุทธ์การกำหนดราคาตามแนวคิดที่ว่า “ราคาที่ดี คือ ราคาที่ผู้บริโภคพอใจ” ซึ่งกระตุ้นการตัดสินใจของผู้บริโภคได้ดีกว่าในระดับราคาเดียว โดยที่บวกกำไรส่วนเพิ่ม (Markup Pricing) โดยการบวกเพิ่มเงินจำนวนหนึ่ง เข้าไปยังต้นทุนของการบริการเพื่อให้ได้ราคาขาย ส่วนที่บวกเพิ่มนี้จะต้องครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น ๆ และยังมีเหลือเป็นกำไร ดังตารางที่ 3.1

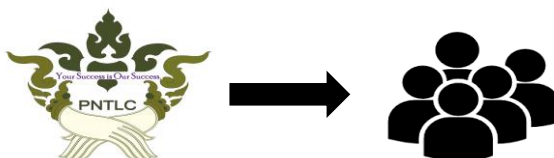
ตารางที่ 3.3 อัตราราคาค่าบริการ

| หลักสูตร | จำนวนชั่วโมงเรียน(ชั่วโมง) | ราคาต่อหลักสูตร(บาท) |
|---|----------------------------|----------------------|
| หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ (Foundation of Thai Massage) | 60 | 18,000 |
| การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ (Thai Foot Reflexology Massage) | 60 | 15,000 |
| การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด (Thai Herbal Hot Compress Facial and Body Treatments) | 15 | 5,000 |
| การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ (Aroma Herbal Oil Massage) | 30 | 8,000 |

3. กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย (Place)

การจัดจำหน่ายจะเน้นความสะดวกสบายในการเลือกซื้อหลักสูตร โดยกำหนดให้ให้มีช่องทางการจัดจำหน่าย ถึง 3 ช่องทาง ได้แก่

- 1) ผ่านช่องทางหน้าศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center



- 2) ผ่านช่องทางสื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่งจะเป็นเว็บไซต์ ของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center



- 3) ผ่านตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ ที่พัก โรงแรม และรีสอร์ท ที่อยู่ในบริเวณ อำเภอ ปาย โดยจะมีตัวแทนจำหน่ายจำนวน 150 แห่ง



4. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

เป็นการใช้กลยุทธ์เพื่อส่งเสริมหรือสนับสนุนในการกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อบริการของผู้บริโภค โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)

- (1) ให้ส่วนลดค่าบริการสำหรับลูกค้าที่ต้องการเรียน หลักสูตรการนวดไทยในทุกหลักสูตร และได้ชำระเงินแบบเหมาจ่ายจะได้รับส่วนลด 15 % ทันที

- (2) ให้ส่วนลดค่าบริการสำหรับลูกค้า 10 % เมื่อมีคูปองส่วนลดจากโรงแรม ที่พัก หรือรีสอร์ทที่ร่วมเป็นเครือข่ายพันธมิตรกับศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center

- (3) ให้ค่าตอบแทน 10 % แก่ โรงแรม ที่พัก หรือรีสอร์ท เมื่อลูกค้ามีคูปองส่วนลดจากโรงแรม ที่พัก หรือรีสอร์ทที่ร่วมเป็นเครือข่ายมิตรศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center

(4) ให้ส่วนลดค่าบริการสำหรับลูกค้า 10 % เมื่อลูกค้ามีเดือนเกิดที่ตรงกับ
กับเดือนที่ลงเรียน

2) การประชาสัมพันธ์ (Public relations)

เน้นไปที่การประชาสัมพันธ์เพื่อก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดี เพิ่มคุณค่าให้กับ
ชื่อเสียงของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยผ่านการสื่อสารทางการตลาดต่าง ๆ
โดยที่จะไม่ทำการโฆษณาชวนเชื่อใด ๆ ทั้งสิ้น เพราะการทำการโฆษณาของธุรกิจการศึกษานั้น
หากมีมากจนเกินไปอาจจะก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีได้ การประชาสัมพันธ์จะมีวัตถุประสงค์เพื่อ
สร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าเกิดความสนใจอยากรู้จักศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center มาก
ขึ้นและสร้างความเข้าใจกับลูกค้าในรูปแบบการเรียนการสอนของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai
Learning Center รวมถึงเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning
Center โดยจัดให้มีสื่อการตลาดดังนี้

1. ป้ายประชาสัมพันธ์ (Billboard) ติดตั้งป้ายโฆษณาขนาด 3 x 4 เมตร ที่
หน้าศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center ซึ่งเป็นบริเวณที่มีการคมนาคมผ่านไปมาอย่าง
หนาแน่น อีกทั้งยังใกล้เคียงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยเพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ และสร้างความ
จงรักภักดีในตราผลิตภัณฑ์ จะมีการให้ข้อมูลในด้านต่าง ๆ อย่างครบถ้วน คือ ข้อความการเปิดรับ
สมัคร ลักษณะของการเรียนการสอนที่เน้นการผสมผสาน เพื่อให้ลูกค้าได้ความรู้พร้อมกับความ
สนุก เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ แนะนำ ให้มีการเข้ามาเยี่ยมชมศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning
Center เพื่อดูสถานที่และลักษณะการเรียนการสอนจริงก่อนเพื่อเป็นการแสดงภาพประสบการณ์
จริงแก่ลูกค้า



ภาพที่ 3.6 ป้ายประชาสัมพันธ์

2. ใบโบชัวร์ จัดทำเพื่อแสดงรายละเอียดของหลักสูตรในการเรียนพร้อมราคา เพื่อแนะนำการบริการของทางร้านทำให้ลูกค้าเกิดการรับรู้ และกระตุ้นความสนใจ โดยให้พนักงานยื่นแจกบริเวณหน้าร้าน และ แจกประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องเฉลี่ยเดือนละ 500 แผ่น รายละเอียดของแผ่นพับ ขนาด 10.5 x 14.85 ซม. ทำจากกระดาษอาร์ตมัน พิมพ์ 4 สี 2 ด้าน ราคาแผ่นละ 2.50บาทประกอบด้วย ชื่อร้าน โลโก้ รายละเอียดของการให้บริการ ราคา ที่อยู่พร้อมเบอร์ติดต่อ และแผนที่ของทางร้าน



ภาพที่ 3.7 ใบโบชัวร์ จัดทำเพื่อแสดงรายละเอียดของหลักสูตรในการเรียนพร้อมราคา

3. นามบัตร เพื่อเป็นการแนะนำร้านพร้อมหมายเลขโทรศัพท์ เพื่อเพิ่มความสะดวกในการติดต่อของลูกค้าโดยแจกประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องเฉลี่ยเดือนละ 200 ใบ รายละเอียดของนามบัตร เป็นบัตรพลาสติก PVC กั้นน้ำ 260 แกรม พิมพ์ด้วยระบบออฟเซต 4 สี 2 ด้าน ขนาด 5.5 x 9.0 cm. ราคาใบละ 3 บาทประกอบด้วย ชื่อร้าน โลโก้ ที่อยู่ พร้อมเบอร์ติดต่อของร้าน



ภาพที่ 3.8 นามบัตร

4. โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เป็นการส่งเสริมการขายโดยการเพิ่มช่องทางการรับรู้ตราผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ของ ศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center และสร้างฐานลูกค้าใหม่ด้วยการดำเนินการทางการตลาดออนไลน์ ด้วยในส่วนของ การดึงดูดผู้มุ่งหวังเข้าสู่ ตัวเว็บไซต์ทางของ ศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center และใช้การเขียนบทความดังต่อไปนี้โดยใช้หลักการผ่านทาง BlogSpot ซึ่งเป็นฟรีเว็บบล็อกของ Google และ Facebook fan page โดยใช้หลักการของการตลาดบทความและตัวเว็บบล็อกของบทความที่เขียนไปต้องผ่านการทำ Search Engine Optimum เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในการดึงดูดลูกค้าผ่านทางออนไลน์เข้าสู่ตัวเว็บไซต์นี้ จะใช้หลักการ คือ จะคัดกรองผู้มุ่งหวังต่าง ๆ ตามคำค้นหา (Keyword) ที่ผ่านทาง Google Search engine จะปรากฏเว็บบล็อกของบทความของบริษัทอยู่ในอันดับ 1 – 10 ของ Google เมื่อผู้มุ่งหวังเข้าสู่ตัวเว็บบล็อกแล้ว มีความรู้สึกชอบหรือสนใจในสินค้าและบริการก็จะทำการเข้าสู่เว็บไซต์เพื่อเยี่ยมชมสื่อประชาสัมพันธ์และตัดสินใจที่จะเลือกใช้บริการต่อไป



5. ใช้ระบบ CRM เป็นกลยุทธ์ที่การนำข้อมูลรายละเอียดลูกค้าที่ใหม่และเก่าที่สมัครสมาชิกที่ศูนย์บริการ หรือเว็บไซต์ ให้เชื่อมโยงสู่โปรแกรมบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) และทำการการประยุกต์ใช้ระบบ CRM ในการติดตามลูกค้าโดยนำเสนอข่าวสารและผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้าแบบอัตโนมัติ ในกรณีที่ถูกค้าโดยการบริการอำนวยความสะดวกในการแจ้งข้อมูลข่าวสารได้ 2 ช่องทาง คือ จดหมายแจ้งเตือนและช่องทาง E-mail อัตโนมัติและรายละเอียดประชาสัมพันธ์ Website เชื่อมโยงการบันทึกข้อมูลอัตโนมัติ เข้าระบบ CRM และเพื่อความสะดวกของลูกค้าโดยการเพิ่มช่องทางที่สามารถจองหลักสูตรได้ตามที่ลูกค้าต้องการ และเชื่อมโยงข้อมูลไปในขั้นตอนต่อไปจะทำการบันทึกข้อมูลที่ได้รับเข้าระบบ CRM เพื่อใช้เป็นข้อมูลดำเนินการด้านการบริการให้กับลูกค้าในลำดับต่อไป



การดำเนินงานทางการตลาด (Action Plan)

ตารางที่ 3.4 แสดงการดำเนินงานทางการตลาด (Action Plan)

| สื่อที่ใช้ | ภายใน 1 ปี | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|------------|------|-------|-------|------|-------|------|------|------|------|------|------|
| | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ย. | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. |
| ป้าย ประชาสัมพันธ์ | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← |
| สื่อออนไลน์ | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← |
| จัดทำแผ่นพับ | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← |
| นามบัตร | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← |
| บัตรสมาชิก | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← |
| ป้ายชื่อร้าน | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← | ← |

ตารางที่ 3.5 งบประมาณในการทำการตลาด

| รายการ | จำนวน (หน่วย) | ราคา (หน่วย) | จำนวนครั้งที่ ใช้ต่อปี | เป็นเงิน / ปี |
|-------------------|------------------|-----------------|---------------------------|---------------|
| ฝึกอบรมพนักงาน | | | - | - |
| ป้ายประชาสัมพันธ์ | 1 | 8,000 | 2 | 16,000 |
| สื่อออนไลน์ | - | - | - | - |
| จัดทำแผ่นพับ | 500 | 2.50 | 12 | 15,000 |
| นามบัตร | 200 | 3.00 | 12 | 7,200 |
| บัตรสมาชิก | 50 | 3.00 | 12 | 1,800 |
| ป้ายชื่อร้าน | 1 | 8,000 | 1 | 8,000 |
| รวม | | | | 48,000 |

5. กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)

บุคลากรถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ โดยเฉพาะผู้ที่มาเรียนนวดที่มีความสามารถจะได้นำความรู้ที่ได้รับไปใช้ได้จริง หรือไปเปิดธุรกิจบริการที่อื่น จึงวางแผนด้านการบริหารบุคคลดังนี้

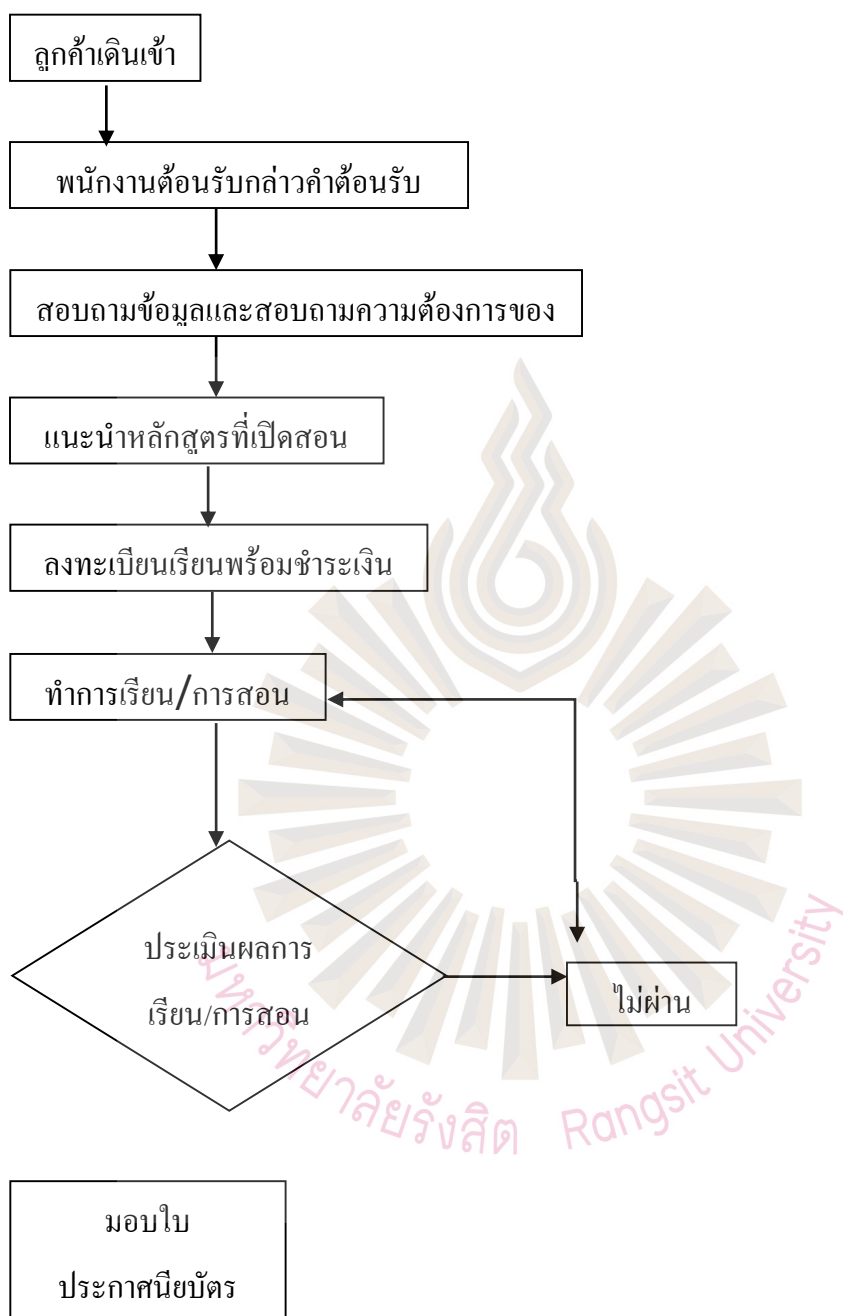
ครูสอนนวดทุกคนจะได้รับการฝึกและอบรมเกี่ยวกับการนวดในแบบต่างๆ และได้รับการฝึกอบรมทางด้านภาษาอังกฤษ เพื่อการให้บริการ ที่มีประสิทธิภาพนอกจากนั้น จะมีการอธิบายให้ผู้เข้ามาเรียนนวดให้เข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของการมาใช้บริการต่างๆ ในการนวดแผนไทย เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาเรียนนวดแต่ละคนมีความรู้และสามารถให้คำแนะนำกับผู้บริโภครที่เข้ามาขอใช้บริการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มคุณค่าและสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น

พนักงานทั่วไป (บัญชี ผู้จัดการร้าน แคชเชียร์ พนักงานต้อนรับ ผู้ช่วยครูสอนนวด แม่บ้าน เป็นต้น) ทาง Pai Nuad Thai Learning Center ได้เสนอเงินเดือนประจำตำแหน่งในอัตราที่ค่อนข้างสูง และพร้อมสวัสดิการต่างๆ ให้แก่พนักงาน เมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมเดียวกัน พร้อมโบนัสประจำปีทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลประกอบการ นอกจากนี้ได้จัดเตรียมชุดทำงานให้ฟรีคนละ 3 ชุด

6. กลยุทธ์ด้านกระบวนการให้บริการ (Process)

ในปัจจุบันธุรกิจมีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ มีการคิดค้นสร้างสรรค์สินค้าใหม่ๆ แต่สิ่งหนึ่งที่ทุกธุรกิจจะขาดเสียไม่ได้คือ กลยุทธ์ของการบริการ ซึ่งหมายถึงวิธีเอาชนะลูกค้าด้วยการบริการ การบริการที่ดี ลูกค้าเกิดความประทับใจ ก็จะเกิดการบอกต่อทำให้มียอดขายที่เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งการบริการที่ดียังถือเป็นหน้าเป็นตาของทางองค์กร ทว่าการบริการจะดีหรือไม่ดีส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับตัวของพนักงาน และอีกส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความใส่ใจขององค์กรที่จะพัฒนางานบริการนี้ขึ้นมา

Pai Nuad Thai Learning Center ได้ตระหนักถึงกระบวนการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ดังนั้นจึงได้กำหนดผังขั้นตอนการให้บริการ ซึ่งครูผู้สอนนวดจะต้องมีความแม่นยำ ความชำนาญ มีความรู้และความเข้าใจทางด้านโครงสร้างของร่างกายในส่วนต่างๆ เป็นอย่างดี และสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษออกมาให้ผู้เรียนที่เป็นชาวต่างชาติเข้าใจได้ดี เพื่อให้เกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด และพนักงานทุกคนให้การดูแล เอาใจใส่กับลูกค้าทุกคนเปรียบเสมือนลูกค้าเป็นดังมิตร และญาติที่ดีของเรา โดยผู้จัดการร้านมีหน้าที่หลักในการควบคุมดูแลให้กระบวนการการปฏิบัติงานเป็นไปตามที่กำหนด และสามารถวัดผลความพึงพอใจจากลูกค้าได้ กรณีที่มีข้อร้องเรียนจากลูกค้า จะมีการแจ้งให้พนักงานทุกคนรับทราบปัญหา และนำมาตั้งเป้าหมายใหม่ในการปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้นตลอดเวลาด้วยความเต็มใจของพนักงาน เพื่อให้พนักงานทุกคนทำงานบริการลูกค้าอย่างมีความสุขและมีประสิทธิภาพ ดังกระบวนการบริการ (Process) ของทาง แสดงดังภาพที่ 3.



ภาพที่ 3.9 กระบวนการให้บริการ (Process)

7. กลยุทธ์ด้านด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident)

ทางแบรนด์ Pai Nuad Thai Learning Center เป็นธุรกิจบริการสอนนวดแผนไทยให้กับชาวต่างชาติ แต่อย่างไรก็ตามสินค้าและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้เพื่อการบริการนั้นก็เป็้องค์ประกอบที่สำคัญต่อธุรกิจ โดยรวมแล้วความต้องการหลักของผู้บริโภคที่มาเลือกเรียนเพื่อที่จะดูแลสุขภาพด้วยวิธีทางธรรมชาติ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่เลือกใช้เพื่อการบริการนั้น Pai Nuad Thai Learning Center จึงเน้นและให้ความสำคัญกับคุณภาพเป็นหลัก ตลอดจนการเก็บรักษาที่ถูกต้องในส่วนของการบริการที่จะตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนี้

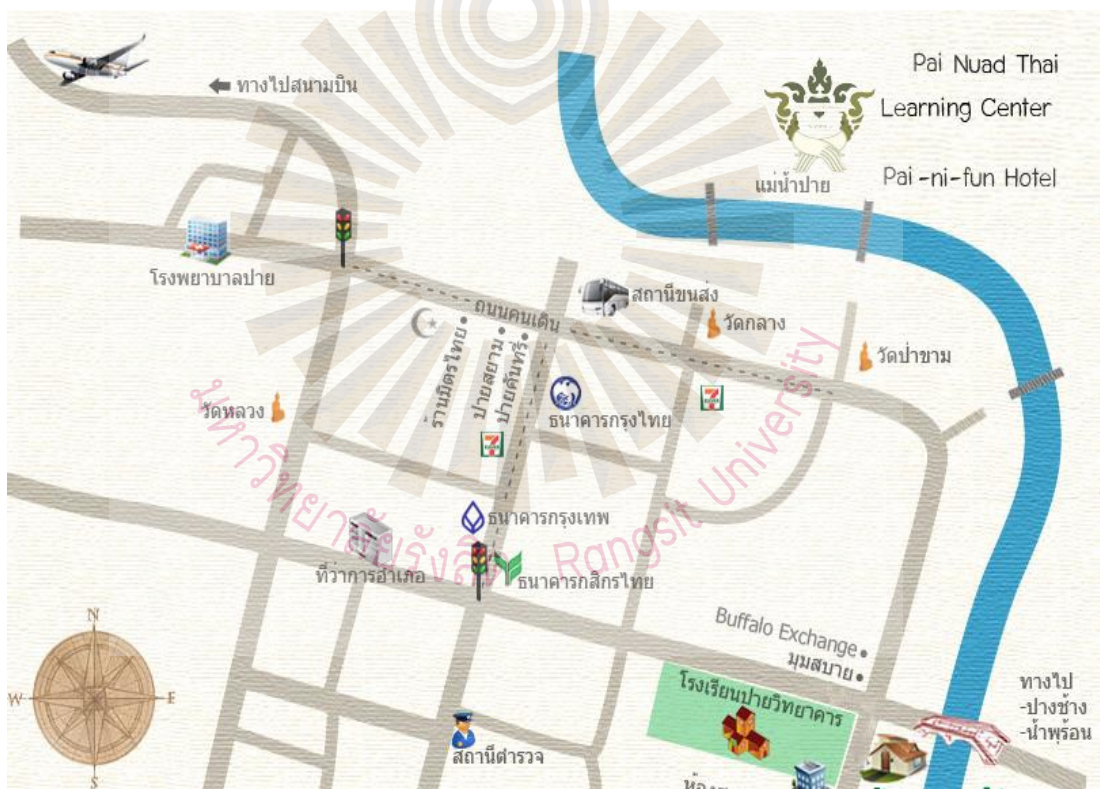
- 1) ศึกษาคุณสมบัติและประโยชน์ของชนิดผลิตภัณฑ์ที่จะเลือกนำมาใช้ เช่น น้ำมันนวด น้ำมันนวดโรม่าเทอร์ราพี เป็นต้น
- 2) ทำการทดสอบผลิตภัณฑ์โดยการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อให้รู้และเข้าใจถึงประโยชน์และคุณสมบัติที่สำคัญ และสามารถนำไปอธิบายให้ผู้บริโภคฟังและเข้าใจมากยิ่งขึ้น
- 3) ทำการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ภายในร้านเป็นประจำ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์หรือเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ เพื่อเป็นการป้องกันหรือลดโอกาสในการเกิดอุบัติเหตุกับผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการ
- 4) ทำความสะอาดพื้นที่ให้บริการทุกวัน หลังจากปิดร้านเนื่องจากว่าเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ และต้องใช้บรรยากาศที่สะอาดสดชื่นในการช่วยผ่อนคลาย ดังนั้นการรักษาความสะอาดทุกวันจะช่วยให้สถานที่น่าใช้บริการและเสริมภาพพจน์ที่ดีให้กับทางร้าน
- 5) มีการสำรวจตลาดเพื่อหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาให้บริการลูกค้า มีการประชุมและปรึกษาเกี่ยวกับการนำเสนอหรือปรับปรุงการให้บริการอยู่ตลอด
- 6) มีการควบคุมและดูแลพัฒนาสถานที่ประกอบการอยู่ตลอดเวลา เพื่อความเป็นภาพลักษณ์ที่ดีและสร้างความน่าเชื่อถือ
- 7) มีการอบรมพนักงานอยู่ตลอดเวลา เพื่อพัฒนาศักยภาพพนักงานให้ดียิ่งขึ้นไป

บทที่ 4

แผนการบริการและการดำเนินงาน

4.1 ทำเลที่ตั้งของกิจการ (Location)

สถานที่ตั้งประกอบธุรกิจ อยู่ที่ บ้านเลขที่ 9 หมู่ที่ 1 ตำบลบ้านสี อำเภอลำปาง จังหวัดแม่ฮ่องสอน อยู่ติดกับโรงแรมปายไนฟัน ดิคริมแม่น้ำปายแสดงดัง ภาพที่ 4

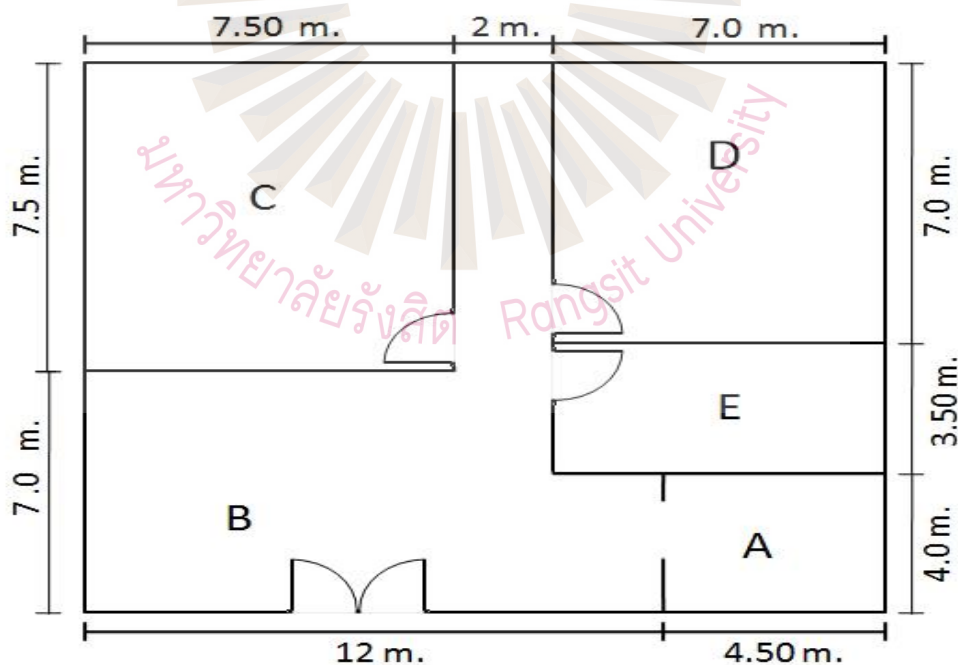


ภาพที่ 4.1 ทำเลที่ตั้งของกิจการ Pai Nuad Thai Learning Center

4.2 การบริหารพื้นที่ (Layout)

ภายในพื้นที่ของศูนย์บริการสอนนวดแผนไทยเป็นอาคาร 2 ชั้น โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวมทั้งสิ้น 478.5 ตารางเมตร โดยแบ่งพื้นที่ออกเป็นสัดส่วนภายในศูนย์บริการ จะจัดพื้นที่ทั้งหมด 9 โซน แสดงดังภาพที่ 4.1 – 4.2 ซึ่งประกอบไปด้วยบริเวณต่าง ๆ ดังนี้ บริเวณชั้นที่ 1 ซึ่งประกอบไปด้วยบริเวณด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

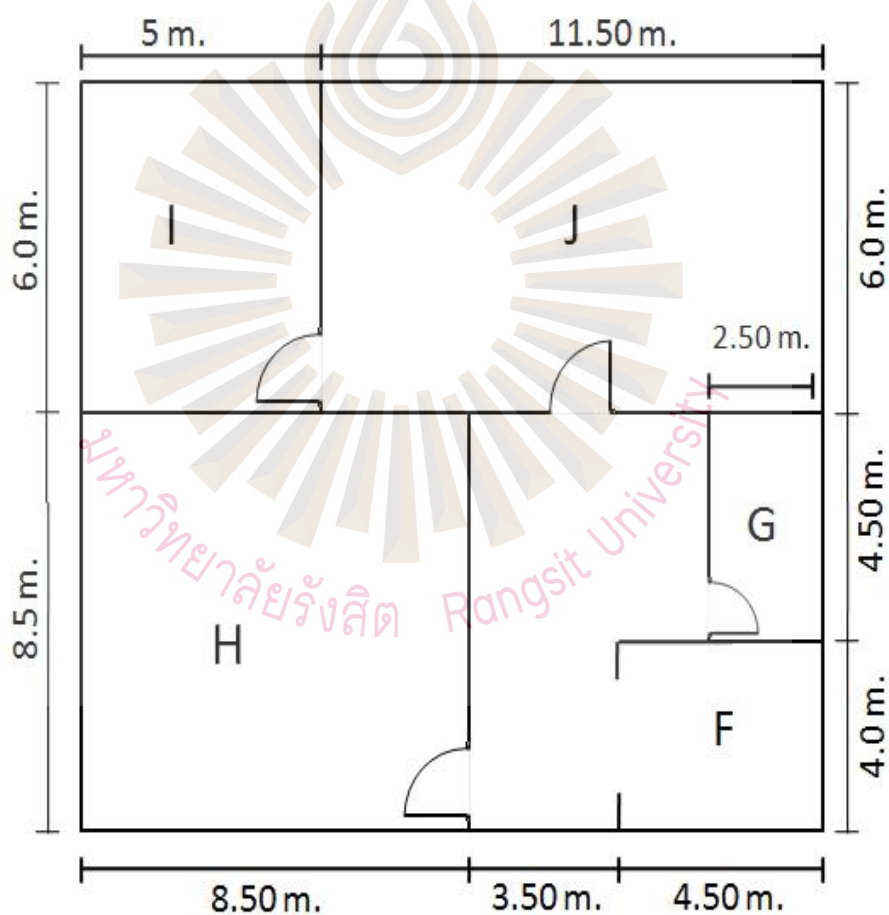
1. บริเวณ A คือบันได
2. บริเวณ B คือ พื้นที่สำนักงานประกอบไปด้วย บริเวณตอนรับลูกค้า ฝ่ายธุรการ/งานทั่วไป ฝ่ายวิชาการ ฝ่ายประเมิน/วัดผล
3. บริเวณ C คือพื้นที่การเรียนการสอน หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ
4. บริเวณ D คือ พื้นที่การเรียนการสอน หลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด
5. บริเวณ E คือ ห้องน้ำ



ภาพที่ 4.1 แผนผังภายในศูนย์บริการ ชั้นที่ 1

บริเวณชั้นที่ 2 ซึ่งประกอบไปด้วยบริเวณด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

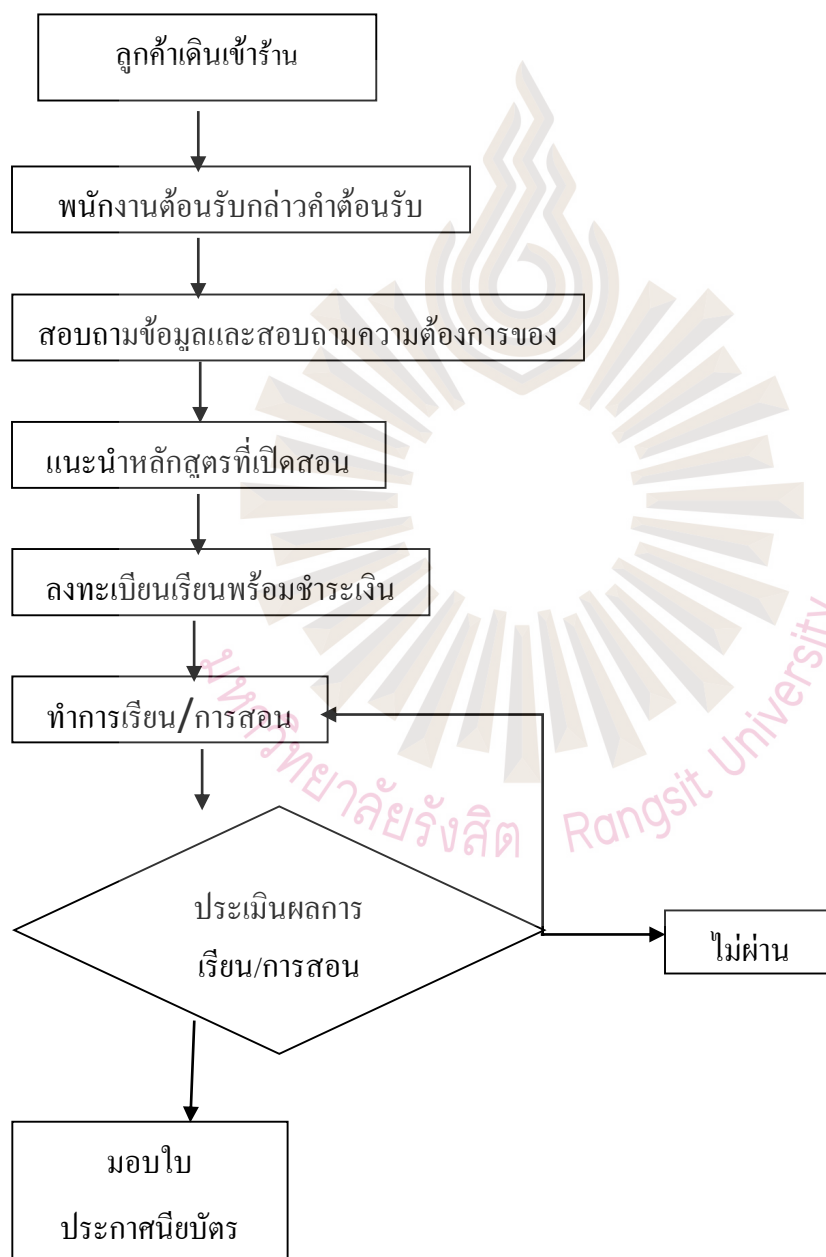
1. บริเวณ F คือ บันได
2. บริเวณ G คือ ห้องน้ำ
3. บริเวณ H คือ พื้นที่การเรียนการสอน หลักสูตรการนวดไทยโบราณ
4. บริเวณ I คือ ห้องอาบน้ำสำหรับหลักสูตรเรียนการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
5. บริเวณ J คือ พื้นที่การเรียนการสอน การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ



ภาพที่ 4.2 แผนผังภายในศูนย์บริการ ชั้นที่ 2

4.3 กระบวนการบริการ (Process)

กระบวนการให้บริการของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยกระบวนการให้บริการทางศูนย์จะให้ความสนใจตั้งแต่ลูกค้าก้าวเดินเข้ามา ณ ศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยจะ แสดงดังภาพที่ 4.3



ภาพที่ 4.3 กระบวนการบริการของทางศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center

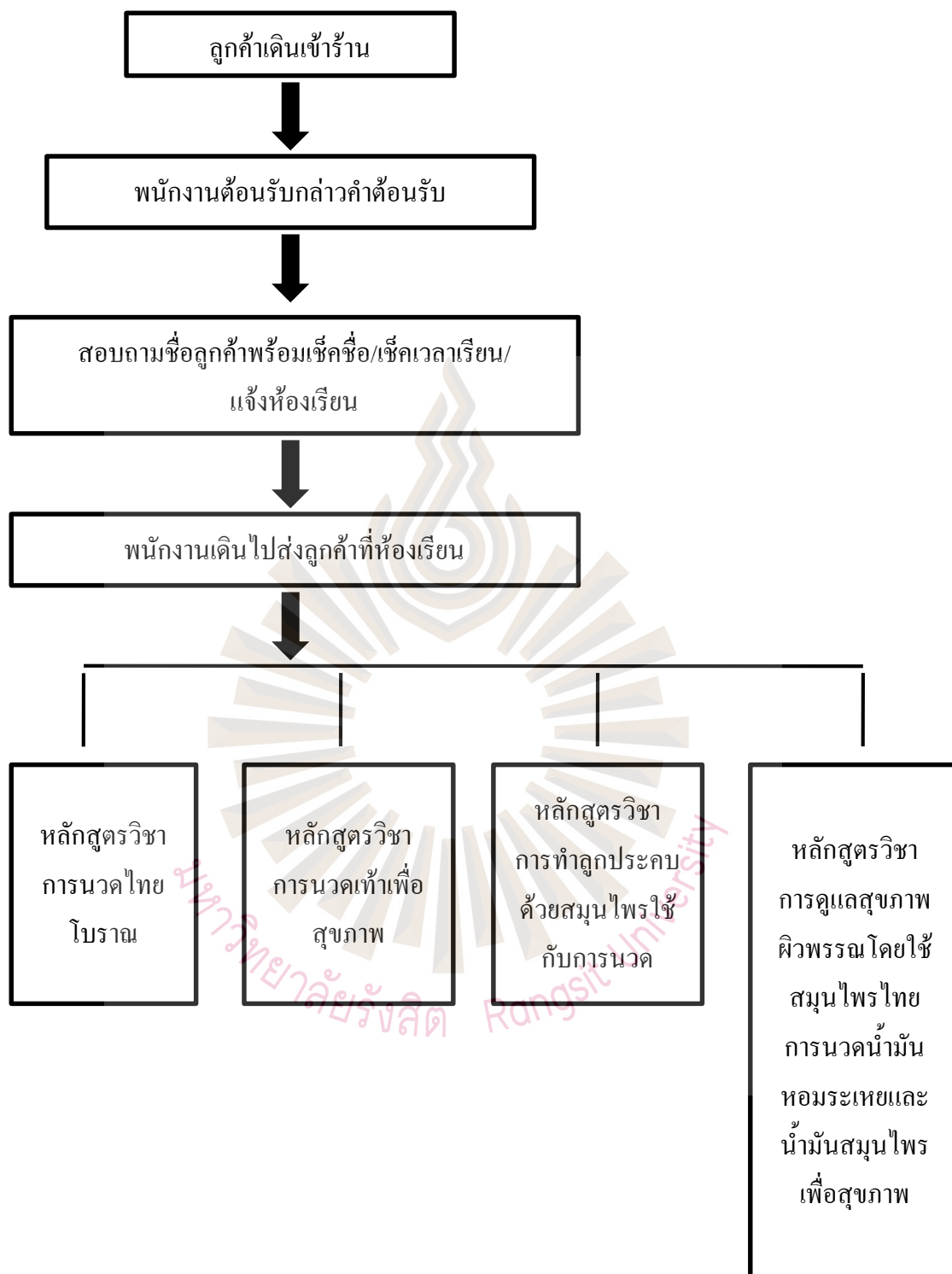
1. ลูกค้าเดินเข้ามาในร้าน
2. พนักงานต้อนรับกล่าวคำทักทาย “Welcome to Pai Nuad Thai Learning Center” และเชิญลูกค้านั่ง
3. พนักงานสอบถามความต้องการของลูกค้าว่าต้องการเรียนแบบไหน เพื่อที่พนักงานจะได้วิเคราะห์และแนะนำหลักสูตรให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
4. พนักงานแนะนำหลักสูตรเรียนและกล่าวถึงรายละเอียดหลักสูตรต่างๆ ที่ลูกค้าสนใจ
5. เมื่อลูกค้าทำการตัดสินใจได้ ให้ลูกค้ากรอกประวัติลงทะเบียนเรียนพร้อมกับจ่ายเงินและนำบัตรสมาชิกให้กับลูกค้า พร้อมเขียนรายละเอียดต่างๆบนบัตรอย่างชัดเจนและถี่ถ้วน
6. เมื่อจบหลักสูตรการเรียน การสอน ให้ครูผู้สอนประเมินผู้เรียนแต่ละคน และให้ผู้เรียนประเมินการสอน เพื่อให้ทางศูนย์ Pai Nuad Thai Learning Center จะได้นำข้อบกพร่องและคำแนะนำต่างๆไปแก้ไขให้ดีขึ้นเรื่อยๆ ถ้าการประเมินผู้เรียนไม่ผ่านการให้ประเมินให้ผู้เรียนทำการเรียนใหม่
7. มอบประกาศนียบัตรให้แก่ผู้เรียนที่เรียนครบตามหลักสูตรและผ่านการประเมิน

4.3.1 กระบวนการบริการลูกค้าเมื่อลูกค้าเข้ามาเรียน

กระบวนการบริการเมื่อลูกค้าเข้ามาเรียนตามหลักสูตรต่างๆที่ลูกค้าได้ลงเรียนไว้แล้ว ดัง

ภาพที่ 4.4

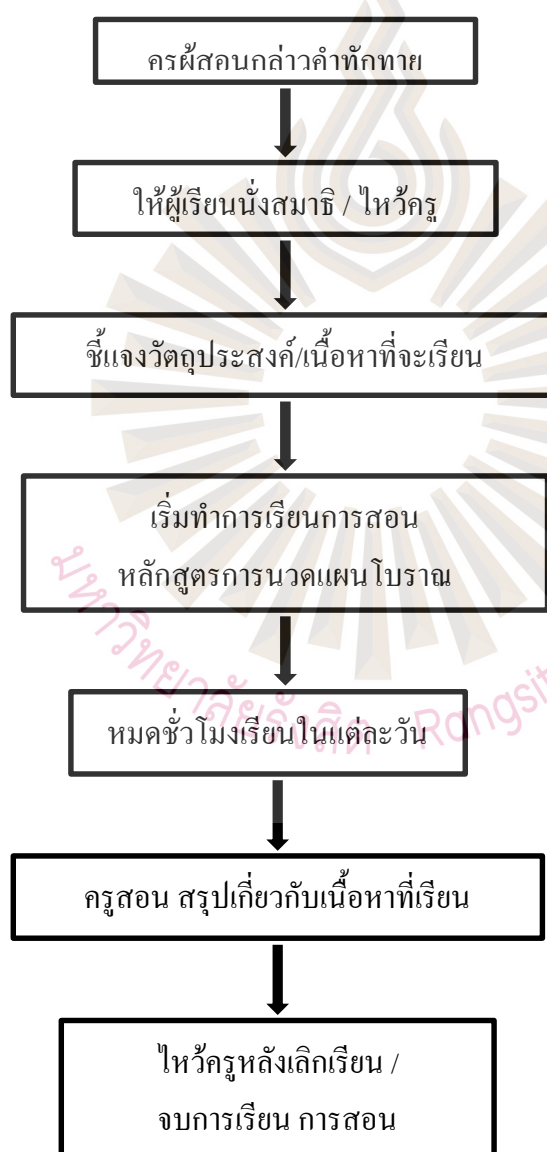
มหาวิทยาลัยรังสิต Rangsit University



ภาพที่ 4.4 กระบวนการบริการตามวันเวลาที่ลูกค้ามาเรียน

1. ลูกค้าเดินเข้ามาในร้าน
2. พนักงานต้อนรับกล่าวคำทักทาย “Welcome to Pai Nuad Thai Learning Center”
3. พนักงานต้อนรับสอบถามชื่อลูกค้าพร้อมเช็คชื่อและเวลาเรียนของลูกค้าที่ได้ลงทะเบียนไว้ตามหลักสูตรนั้นๆ ตามวันเวลาที่เรียน
4. พนักงานเดินไปส่งลูกค้าที่ห้องต่างๆตามหลักสูตรที่ลูกค้าได้เลือกเรียน

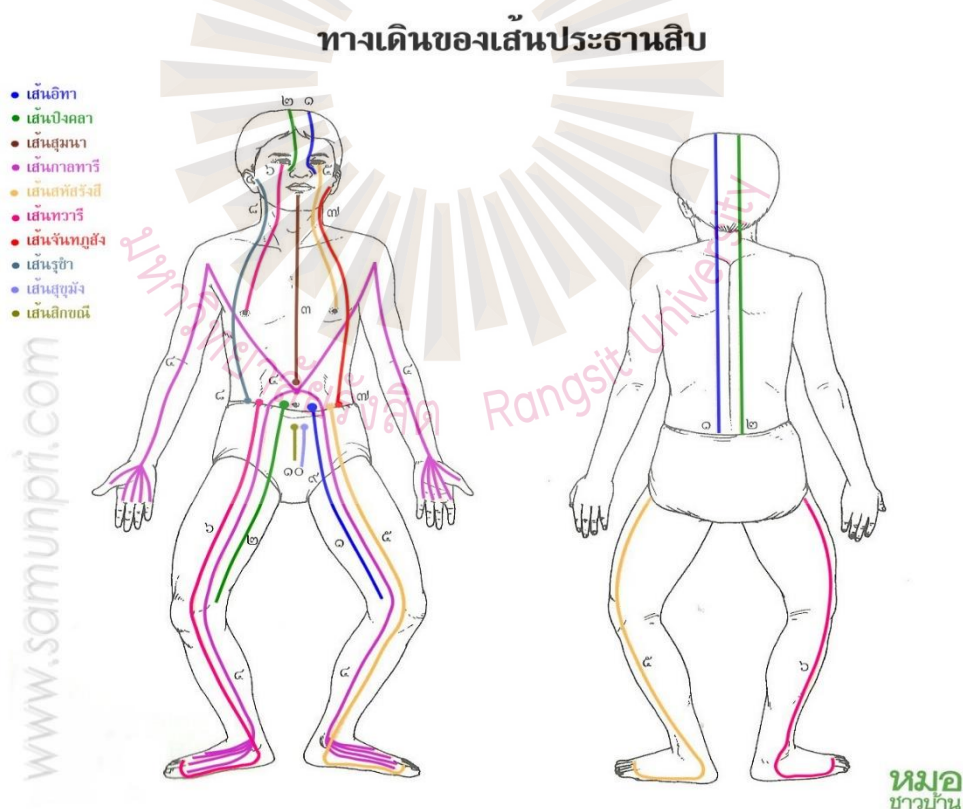
4.3.2 กระบวนการสอนในหลักสูตรการนวดแผนโบราณ



ภาพที่ 4.5 กระบวนการสอนในหลักสูตรการนวดแผนโบราณ

1. ครูสอนประจำหลักสูตรนั้นๆ กล่าวคำทักทายผู้เรียน
2. ให้ผู้เรียนนั่งสมาธิ ทำจิตใจให้สงบ พร้อมทั้งไหว้ครูแพทย์แผนไทย
3. ครูผู้สอนชี้แจงวัตถุประสงค์ และหัวข้อในการเรียน ที่จะทำการสอนของในแต่ละวัน
4. เริ่มทำการเรียน การสอน หลักสูตรการนวดแผนโบราณ โดยในแต่ละหลักสูตรของการนวดแผนโบราณจะมีเนื้อหาการเรียน การสอนดังต่อไปนี้
 - หมวดวิชาความรู้พื้นฐานกายวิภาคศาสตร์และสรีระวิทยา
 - ประวัติองค์ความรู้และการประยุกต์ใช้ในการนวดไทย
 - เส้นประธานสิบ

เส้นประธานสิบ เป็นเส้นที่มีการปรากฏอาการและอาการลงต่าง ๆ รวมทั้งการวินิจฉัยอาการและการกดนวด เพื่อบำบัดอาการ เส้นประธานสิบเป็นเส้นสมมุติ มีการกระจายไปตามส่วนต่างๆของร่างกาย ดังตัวอย่างในภาพที่



ภาพที่ 4.6 ทางเดินของเส้นประธานสิบ

การตรวจร่างกายเบื้องต้น

การซักประวัติ ได้แก่

ก. อาการสำคัญที่นำคนไข้มาหาหมอ เช่น ยกแขนไม่ได้เพราะไหล่ติด เป็นต้น

ข. ประวัติการป่วยปัจจุบัน ซึ่งเกี่ยวข้องกับอาการสำคัญ ต้องทราบถึงลักษณะของการเริ่มเจ็บป่วย (เป็นทันที หรือค่อยเป็นค่อยไป) ความรุนแรง(มาก ,น้อย) ทำท่าไหนไม่ได้บ้าง หรือทำแล้วเกิดติดขัด เกิดความเจ็บปวด เคยมีการอักเสบบริเวณนั้น ๆ หรือไม่ ฯลฯ

ค. บางครั้งต้องซักถามถึงประวัติส่วนตัว ประวัติครอบครัว ร่วมด้วย เพราะจะทำให้ทราบถึงโรคประจำตัวของคนไข้ ซึ่งอาจมีผลต่อการป่วยในครั้งนี้ เช่น หอบหืด โรคปอด โรคหัวใจ (ความดันเลือดสูงต่ำ) โรคเบาหวาน โรคคอพอกเป็นพิษ ฯลฯ

การตรวจร่างกาย

กระทำโดยการดู การคลำ จับส่วนที่พิการเคลื่อนไหวดู หรือให้คนไข้เคลื่อนไหวเองว่าทำได้หรือไม่ ทำได้มากน้อยเพียงใด มีการเจ็บปวดร่วมด้วยหรือไม่ การเจ็บปวดมีลักษณะอย่างไร (เสียดแทง ,ตื้อ ๆ ,ปวดร้าว , ปวดตวบ ๆ ฯลฯ)

ตรวจดูลักษณะของส่วนต่างๆของร่างกาย

เย็น ร้อน อ่อน แข็ง ตึง บวม ลิบ ความพิการ รอยโรค

ตรวจดูลักษณะของกระดูกสันหลัง คด โกง แอ่น ตรวจดูลักษณะกระดูก แขน ขา ความพิการ รอยโรค การโกง ผิดรูป

การตรวจสภาวะของร่างกายก่อนทำการนวด เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น หมอนวดควรตรวจสภาพร่างกายของคนไข้ โดยดูลักษณะทั่วไปก่อน แล้วดูส่วนที่เจ็บป่วย จากนั้นจึงดูการทำงานของปอด (การหายใจเร็ว – ช้า,ลึก-ตื้น)และการไหลเวียนเลือด (การทำงานของหัวใจและความดันเลือดทราบได้จากการจับชีพจร) เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปกำหนดท่าที่จะนวดคนไข้ คือควรให้คนไข่นั่งหรือนอนนวด นวดมากน้อยเพียงใด ใช้แรงขนาดไหน ทำนานหรือไม่ เป็นต้น เป็นที่สังเกตว่า ไม่ว่าจะอยู่ในท่าใดขณะนวดทั้งหมดและคนไข้ จะต้องอยู่ในท่าที่สบายผ่อนคลายไม่เกร็ง

การนวดไทยเพื่อสุขภาพ การตัดตน และกายบริหารไทยโยคะ

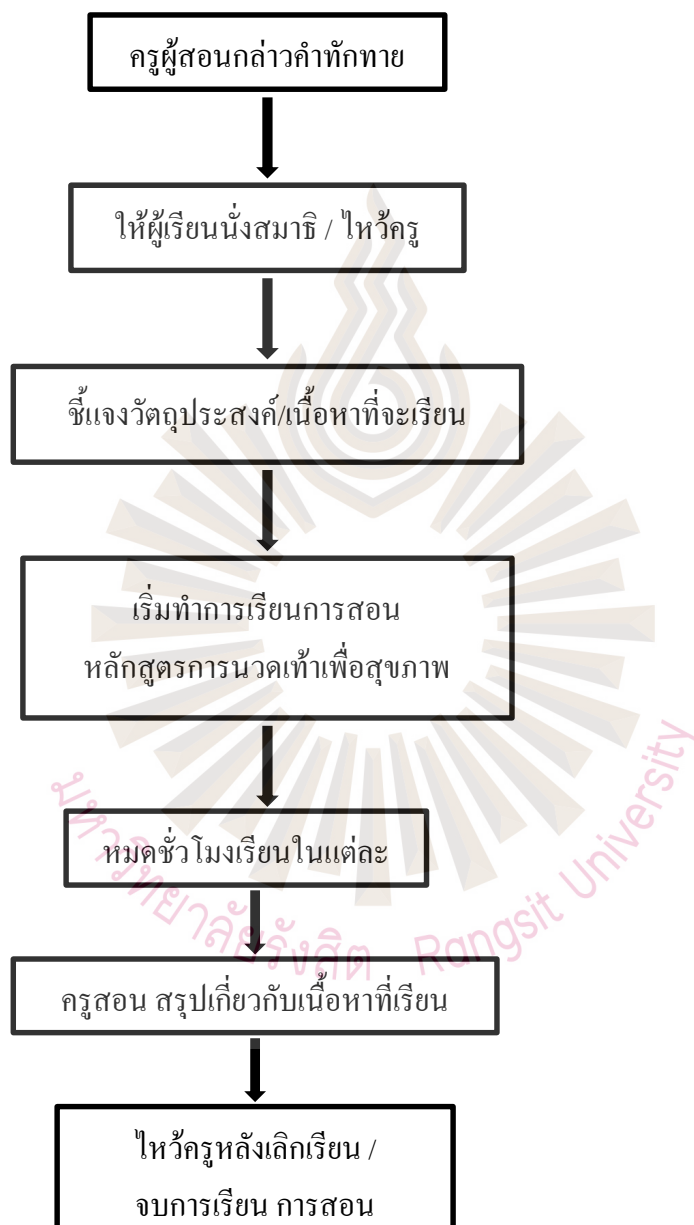
ฝึกปฏิบัติ

5. หมกหัว โมงเรียนในแต่ละวัน

6. ครูผู้สอนจะสรุปเนื้อหาที่ได้เรียนมาตั้งแต่ต้นชั่วโมงเป็นการสรุปทบทวนเพื่อให้เป็นการเข้าใจตรงกัน

7. ผู้เรียนทำการไหว้ครูแพทย์แผนไทย จบการเรียนการสอนในแต่ละวัน

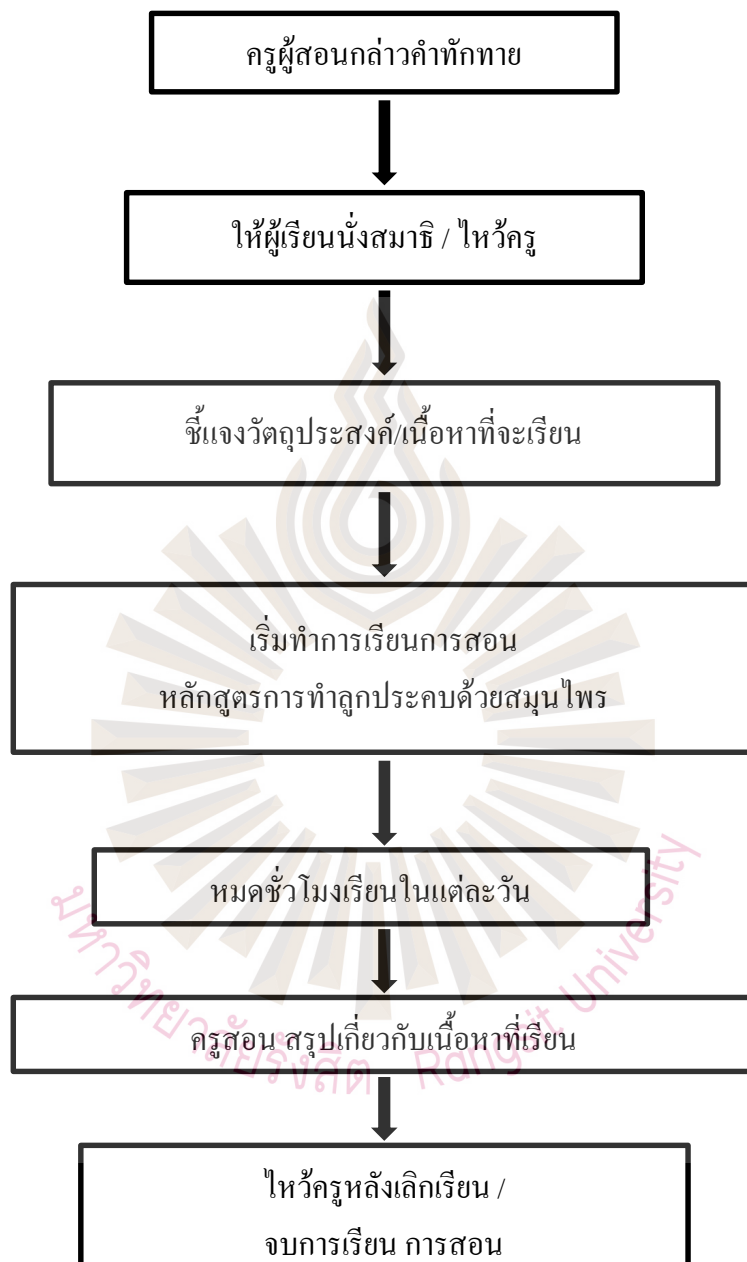
4.3.3 กระบวนการสอนในหลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ



ภาพที่ 4.7 กระบวนการสอนในหลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ

1. ครูสอนประจำหลักสูตรนั้นๆ กล่าวคำทักทายผู้เรียน
2. ให้ผู้เรียนนั่งสมาธิ ทำจิตใจให้สงบ พร้อมทั้งไหว้ครูแพทย์แผนไทย
3. ครูผู้สอนชี้แจงวัตถุประสงค์ และหัวข้อในการเรียน ที่จะทำการสอนของในแต่ละวัน
4. เริ่มทำการเรียน การสอนหลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพโดยในแต่ละหลักสูตรจะมีเนื้อหาการเรียน การสอนดังต่อไปนี้
 - วิชาความรู้พื้นฐานประวัติและความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการนวดเท้า
 - ความรู้เบื้องต้นและกายวิภาคศาสตร์เกี่ยวกับการนวดเท้า
 - เกณฑ์กรรมแผนไทย การคัดคน การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ
 - หลักจริยธรรม
 - ฝึกปฏิบัติ
5. หมดชั่วโมงเรียนในแต่ละวัน
6. ครูผู้สอนจะสรุปเนื้อหาที่ได้เรียนมาตั้งแต่ต้นชั่วโมงเป็นการสรุปทบทวนเพื่อให้เป็นการเข้าใจตรงกัน
7. ผู้เรียนทำการไหว้ครูแพทย์แผนไทย จบการเรียนการสอนในแต่ละวัน

4.3.4 กระบวนการสอนในหลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพร



ภาพที่ 4.8 กระบวนการสอนในหลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพร

1. ครูสอนประจำหลักสูตรนั้นๆ กล่าวคำทักทายผู้เรียน
2. ให้ผู้เรียนนั่งสมาธิ ทำจิตใจให้สงบ พร้อมทั้งไหว้ครูแพทย์แผนไทย

3. ครูผู้สอนชี้แจงวัตถุประสงค์ และหัวข้อในการเรียน ที่จะทำการสอนของในแต่ละวัน
4. เริ่มทำการเรียน การสอน หลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด โดยในแต่ละหลักสูตรจะมีเนื้อหาการเรียน การสอนดังต่อไปนี้
 - หมวควิชาความรู้พื้นฐานประวัติความเป็นมาของสมุนไพรไทย และ
 - หมวควิชาความรู้พื้นฐานการนวดไทย
 - ความรู้พื้นฐานกายวิภาคศาสตร์ สรีระวิทยา
 - องค์ความรู้และการประยุกต์ใช้การนวด
 - กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรไทย
 - จรรยาบรรณวิชาชีพ
 - เกษัตริกรรมไทยเบื้องต้น รวมถึงประโยชน์ และข้อควรระวัง คุณสมบัติของการใช้สมุนไพรไทย การทำลูกประคบสมุนไพรไทยวิธีการนวดลูกประคบสมุนไพรไทยไปประยุกต์ใช้กับการนวดไทย
5. หมดชั่วโมงเรียนในแต่ละวัน
6. ครูผู้สอนจะสรุปเนื้อหาที่ได้เรียนมาตั้งแต่ต้นชั่วโมงเป็นการสรุปทบทวนเพื่อให้เป็นการเข้าใจตรงกัน
7. ผู้เรียนทำการไหว้ครูแพทย์แผนไทย จบการเรียนการสอนในแต่ละวัน

4.3.5 กระบวนการสอนในหลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ



ภาพที่ 4.9 กระบวนการสอนในหลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

1. ครูสอนประจำหลักสูตรนั้นๆ กล่าวคำทักทายผู้เรียน
2. ให้ผู้เรียนนั่งสมาธิ ทำจิตใจให้สงบ พร้อมทั้งไหว้ครูแพทย์แผนไทย
3. ครูผู้สอนชี้แจงวัตถุประสงค์ และหัวข้อในการเรียน ที่จะทำการสอนของในแต่ละวัน
4. เริ่มทำการเรียน การสอนการดูแลสุขภาพพิวพรรณ โดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ จะมีเนื้อหาการเรียน การสอนดังต่อไปนี้
 - หมวดวิชาความรู้พื้นฐานประวัติความเป็นมาของโรมาเธอราพีศาสตร์และศิลป์ ของกลิ่นหอมธรรมชาติ
 - ประวัติความเป็นมา
 - คุณสมบัติ ประโยชน์ และข้อควรระวัง
 - การเลือกใช้ น้ำมัน หอมระเหย ให้เหมาะสม
 - วิธีการสกัดน้ำมันหอมระเหย
 - กฎหมาย และจรรยาบรรณวิชาชีพ การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรไทยเพื่อสุขภาพ
 - ฝึกปฏิบัติ
5. หมดชั่วโมงเรียนในแต่ละวัน
6. ครูผู้สอนจะสรุปเนื้อหาที่ได้เรียนมาตั้งแต่ต้นชั่วโมงเป็นการสรุปทบทวนเพื่อให้เป็นการเข้าใจตรงกัน
7. ผู้เรียนทำการไหว้ครูแพทย์แผนไทย จบการเรียนการสอนในแต่ละวัน

4.4 กำลังการให้บริการ(Capacity)

การคำนวณกำลังการให้บริการของทางศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center พิจารณาแยกตามอุปกรณ์การบริการ ซึ่งแยกออกเป็นสัดส่วนที่ชัดเจน โดยส่วนหลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณมีเบาะนวดจำนวน 10 เบาะ การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ จำนวน 10 เบาะ การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด จำนวน 30 ที่นั่ง การดูแลสุขภาพพิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพมีเตียงนวดจำนวน 10 เตียง

ตารางที่ 4.1 ตารางการเรียนการสอนของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center

| ชื่อหลักสูตร | Course | ช.ม. เรียนคือ วัน | เดือนที่ 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------------------|-------------------------|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----|----|----|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| | | | จ. | อ. | พ. | พ. | ศ. | ส. | อา. | จ. | อ. | พ. | พ. | ศ. | ส. | อา. | จ. | อ. | พ. | พ. | ศ. | ส. | อา. | จ. | อ. | พ. | พ. | ศ. | ส. | อา. | จ. | อ. |
| 1 Foundation of Thai Massage การนวดไทยโบราณ (60 ช.ม. ใช้เวลา 10 วัน) | ขนาดไทย 1 (เรียนวันเว้นวัน) | 6 ช.ม. | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | Day 6 | Day 7 | Day 8 | Day 9 | Day 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ขนาดไทย 2 (เรียนวันเว้นวัน) | 6 ช.ม. | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | Day 6 | Day 7 | Day 8 | Day 9 | Day 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ขนาดไทย 3 (เรียนติดกันทุกวัน) | 6 ช.ม. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | Day 6 | Day 7 | Day 8 | Day 9 | Day 10 |
| 2 Thai Foot Reflexology Massage การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ (60 ช.ม. ใช้เวลา 10 วัน) | ขนาดเท้า 1 (เรียนวันเว้นวัน) | 6 ช.ม. | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | Day 6 | Day 7 | Day 8 | Day 9 | Day 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ขนาดเท้า 2 (เรียนวันเว้นวัน) | 6 ช.ม. | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | Day 6 | Day 7 | Day 8 | Day 9 | Day 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ขนาดเท้า 3 (เรียนติดกันทุกวัน) | 6 ช.ม. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | Day 6 | Day 7 | Day 8 | Day 9 | Day 10 |
| 3 Thai Herbal Hot Compress Facial and Body Treatments การทำลูกประคบด้วยสมุนไพร ใช้กับการนวด (15 ช.ม. ใช้เวลา 3 วัน) | ประคบ 1 (เรียนวันเว้นวัน) | 5 ช.ม. | Day 1 | Day 2 | Day 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ประคบ 2 (เรียนวันเว้นวัน) | 5 ช.ม. | | | | | | Day 1 | Day 2 | Day 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ประคบ 3 (เรียนติดกันทุกวัน) | 5 ช.ม. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Day 1 | Day 2 | Day 3 | | | | | | | |
| | ประคบ 4 (เรียนวันเว้นวัน) | 5 ช.ม. | | | | | | | | | | | Day 1 | Day 2 | Day 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ประคบ 5 (เรียนติดกันทุกวัน) | 5 ช.ม. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Day 1 | Day 2 | Day 3 | | | | | | | |
| 4 Aroma Herbal Oil Massage การนวดน้ำมันหอมระเหย และน้ำมันสมุนไพรเพื่อ สุขภาพ (30 ช.ม. ใช้เวลา 5 วัน) | สมุนไพร 1 (เรียนวันเว้นวัน) | 6 ช.ม. | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | สมุนไพร 2 (เรียนวันเว้นวัน) | 6 ช.ม. | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | สมุนไพร 3 (เรียนติดกันทุกวัน) | 6 ช.ม. | | | | | | | | | | | | Day 1 | Day 2 | Day 3 | Day 4 | Day 5 | | | | | | | | | | | | | | |
| | สมุนไพร 4 (เรียนติดกันทุกวัน) | 6 ช.ม. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

การประมาณการกำลังการบริการสูงสุดที่ ทางศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center
รับได้ดังตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงกำลังการให้บริการต่อเดือน (กำลังหลักสูตร)

| กำลังการให้บริการ | กำลังการให้บริการต่อเดือน |
|--|---------------------------|
| หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ | 3 |
| หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ | 3 |
| หลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด | 5 |
| หลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | 4 |
| รวม | 15 |

ตัวอย่างการคำนวณกำลังการให้บริการสูงสุดในแต่ละเดือน หลักสูตรวิชาการนวดไทย
โบราณ คิดกำลังการให้บริการในแต่ละเดือนได้ดังนี้

| | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|
| ระยะเวลาที่ใช้ในการสอน | 60 ชั่วโมง/หลักสูตร |
| ระยะเวลาที่ใช้ในการสอน | 6 ชั่วโมง/วัน/หลักสูตร (360 นาที) |
| จำนวนอาจารย์สอน | 2 คน/หลักสูตร |
| การสอนในแต่ละหลักสูตรใช้เวลาประมาณ | 6 ชั่วโมง/วัน |
| จำนวนหลักสูตรที่เปิดให้บริการในแต่ละ | 3 หลักสูตร |

วิธีคิด : $60 \text{ ชั่วโมง} \times 60 \text{ นาที} = 3,600 \text{ นาที}$

$3,600 \text{ นาที} \div 360 \text{ นาที} = 10 \text{ วัน/หลักสูตร}$

$30 \text{ วัน (1 เดือน)} \div 10 \text{ วัน/หลักสูตร} = 3 \text{ หลักสูตร}$

เพราะฉะนั้น 1 เดือน มี 30 วัน ฉะนั้น หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ ใช้เวลาในการสอน 10 วัน/หลักสูตร หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณจึงจัดหลักสูตรการเรียนได้ 3 หลักสูตรภายใน 1 เดือน

ตารางที่ 4.3 แสดงกำลังการให้บริการต่อปี (กำลังหลักสูตร)

| กำลังการให้บริการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 |
| หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 |
| หลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| หลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | 48 | 48 | 48 | 48 | 48 |
| รวม | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 |

ตัวอย่างการคำนวณกำลังการให้บริการสูงสุดในแต่ละปี หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ
คิดกำลังการให้บริการในแต่ละปีได้ดังนี้

| | |
|------------------------|-----------------------------------|
| ระยะเวลาที่ใช้ในการสอน | 60 ชั่วโมง/หลักสูตร |
| ระยะเวลาที่ใช้ในการสอน | 6 ชั่วโมง/วัน/หลักสูตร (360 นาที) |

| | |
|---|---------------|
| จำนวนอาจารย์สอน | 2 คน/หลักสูตร |
| การสอนในแต่ละหลักสูตรใช้เวลาประมาณ | 6 ชั่วโมง/วัน |
| จำนวนหลักสูตรที่เปิดให้บริการในแต่ละเดือน | 3 หลักสูตร |

วิธีคิด : 60 ชั่วโมง x 60 นาที = 3,600 นาที

3,600 นาที ÷ 360 นาที = 10 วัน/หลักสูตร

30 วัน (1 เดือน) ÷ 10 วัน/หลักสูตร = 3 หลักสูตร

12 เดือน x 3 หลักสูตร = 36 หลักสูตร

เพราะฉะนั้น 1 ปี มี 12 เดือน ฉะนั้น หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ ใช้เวลาในการสอน 3 ครั้ง/หลักสูตร/เดือน หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณจึงจัดหลักสูตรการเรียนได้ 36 หลักสูตร/ปี

ปริมาณการให้บริการ (ประมาณการยอดขาย) แยกตามประเภทการให้บริการได้ดังนี้

ตารางที่ 4.4 แสดงปริมาณการให้บริการประมาณการตามยอดขายต่อปี (จำนวนหลักสูตร)

| ปริมาณการให้บริการต่อปี | ปีที่ | ปีที่ | ปีที่ | ปีที่ | ปีที่ |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ | 45 | 47 | 50 | 55 | 60 |
| หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ | 25 | 28 | 33 | 36 | 36 |
| หลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด | 25 | 30 | 32 | 36 | 36 |
| หลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | 25 | 30 | 37 | 45 | 48 |
| รวม | 120 | 135 | 152 | 172 | 180 |

ตารางที่ 4.5 แสดงปริมาณการให้บริการประมาณการตามยอดขายต่อปี (ยอดขาย)

| ปริมาณการให้บริการต่อปี | ปีที่ 1 (บาท) | ปีที่ 2 (บาท) | ปีที่ 3 (บาท) | ปีที่ 4 (บาท) | ปีที่ 5 (บาท) |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| หลักสูตรวิชาการ นวดไทยโบราณ | 810,000 | 846,000 | 900,000 | 99,0000 | 1,080,000 |
| หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ | 375,000 | 420,000 | 495,000 | 540,000 | 540,000 |
| หลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด | 125,000 | 150,000 | 160,000 | 180,000 | 180,000 |
| หลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | 200,000 | 240,000 | 296,000 | 360,000 | 384,000 |
| รวม | 1,510,000 | 1,560,000 | 1,851,000 | 2,070,000 | 2,184,000 |
| อัตราการให้บริการ | 66% | 75% | 84% | 95% | 100% |

เมื่อเปรียบเทียบกำลังการให้บริการต่อปริมาณการให้บริการ จะทำให้ทราบถึงอัตราการให้บริการ ดังแสดงในตาราง

ตารางที่ 4.6 แสดงอัตราการให้บริการ

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| กำลังการให้บริการ | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 |
| ปริมาณการให้บริการ | 2,100 | 2,290 | 2,520 | 2,820 | 3,000 |
| อัตราการให้บริการ | 66% | 75% | 84% | 95% | 100% |

4.5 รายละเอียดวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการเรียน การสอน

รายละเอียดวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการเรียน การสอน ดังตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.7 วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการเรียน การสอน

| รายการวัตถุดิบ | รายละเอียด |
|---|--|
|  | <p>-น้ำมันนวดบริสุทธิ์ (Pure Massage Oil) ช่วยบำรุงผิว ขจัดผิวที่หยาบกร้านทำให้นุ่มนวลช่วยในการนวด ผ่อนคลายกล้ามเนื้อปรับสมดุลรูปร่างกาย</p> |
|  | <p>- น้ำมันนวดเท้าช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้ปลายเท้า กระตุ้นการ ไหลเวียนของเลือดสู่ปลายประสาทเท้า ผ่อนคลายความเมื่อยล้า</p> |
|  | <p>-น้ำมันหอมระเหยกระดังงา (YlangYlang Extra)เป็นสายพันธุ์ เดียวกับกระดังงาไทยที่ปลูกอยู่ในแถบเอเชีย มีกลิ่นหอมหวาน เข้มข้นอบอวล ช่วยทำให้บรรยากาศผ่อนคลายทำให้อ่อนสบาย และนอนหลับได้ง่ายขึ้น ลดความเครียดและบรรเทาอาการ แปรปรวนทางอารมณ์ของผู้หญิงก่อนมีประจำเดือน</p> |
|  | <p>--น้ำมันหอมระเหยเจอราเนียม โรส(Geranium Rose) เป็นน้ำมัน หอมระเหยที่มีประโยชน์ มีกลิ่นหอมช่วยบรรเทาความเครียด อ่อนเพลียและซึมเศร้า ช่วยปรับสมดุลในร่างกายทำให้อ่อนสบาย กระตุ้นการทำงานของระบบน้ำเหลืองและระบบไหลเวียนโลหิต เหมาะสำหรับผู้ที่เป็น ไข้จะทำให้ร่างกายสดชื่นและฟื้นตัวได้ดี ยิ่งขึ้น บรรเทาอาการเมาค้างหรือวิงเวียนต่างๆ ลดการอักเสบของ ผิว ช่วยเสริมสร้างเซลล์ผิว นิยมใช้เป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ Slimming เพื่อการนวดสลายเซลลูไลท์</p> |

ตารางที่ 4.7 วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการเรียน การสอน (ต่อ)

| รายการวัตถุดิบ | รายละเอียด |
|---|---|
|  | <p>-น้ำมันหอมระเหยลาเวนเดอร์(Lavender)เป็นกลิ่นที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลกเนื่องจากประโยชน์หลายอย่าง มีแหล่งกำเนิดบริเวณยุโรป โดยเฉพาะประเทศฝรั่งเศส อังกฤษและบัลแกเรีย สรรพคุณช่วยให้หายใจสดชื่น ด้านแบคทีเรีย ช่วยรักษาสมดุลทางระบบประสาท ช่วยคลายอาการตึงตัวของกล้ามเนื้อในส่วนต่างๆของร่างกาย รักษาแผลไฟลวก บรรเทาปวด แก้อาการซึมเศร้า คลายเครียด นอนไม่หลับ บรรเทาอาการไมเกรน มีกลิ่นหอมช่วยให้รู้สึกสงบ ผ่อนคลายรวมถึงช่วยรักษาสมดุลผิวให้ชุ่มชื้น ลดการแห้งแตกของผิว</p> |
|  | <p>-น้ำมันหอมระเหยตะไคร้บ้าน (Lemongrass) มีกลิ่นหอมคล้ายกับน้ำมันตะไคร้หอมแต่มีกลิ่นที่อ่อนละมุนกว่า สามารถนำไปใช้กับแต่น้ำมันหอมระเหยเพื่อช่วยให้อากาศสดชื่น ดับกลิ่นอับในห้องและไล่แมลงต่างๆได้ดี มีคุณสมบัติในการรักษาอาการกล้ามเนื้อและข้อเมื่อยล้า มีสรรพคุณช่วยปรับสภาพและกระตุ้นผิวสำหรับผู้ที่มีผิวมัน ใช้ในบริเวณท้องเพื่อช่วยกระตุ้นการย่อยอาหาร</p> |
|  | <p>-น้ำมันหอมระเหยมะกรูด (Bergamot) สกัดจากผิวมะกรูด มีกลิ่นหอมสดชื่น มีคุณสมบัติช่วยให้จิตใจสงบ ผ่อนคลาย รักษาอาการปวด ระบายท้องและผิวหนังอักเสบต่างๆได้ดี การกระจายน้ำมันหอมระเหยในอากาศช่วยให้หายใจสดชื่น ป้องกันการติดเชื้อทางเดินหายใจ ผสมในน้ำมันตัวพาครีมหรือโลชั่นใช้ทาผิวบำรุงให้ชุ่มชื้นนุ่มเนียน นำไปผสมกับแชมพูเพื่อรักษาอาการคันหนังศีรษะป้องกันรังแค และช่วยบำรุงเส้นผม</p> |

ตารางที่ 4.7 วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการเรียน การสอน (ต่อ)

| รายการวัตถุดิบ | รายละเอียด |
|---|--|
|  | <p>-น้ำมันหอมระเหยไลม์ (Lime) สกัดจากผิวมะนาว เป็นพืชตระกูลซิทรัสที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ มีกลิ่นหอมช่วยให้รู้สึกสดชื่น บรรเทาอาการอ่อนเพลีย เมื่อยล้าและช่วยกระตุ้นการทำงานของส่วนต่างๆ ในร่างกายให้มีพลังในการทำงาน สามารถนำไปกระจายในอากาศเพื่อปรับสภาพอากาศให้บริสุทธิ์ ดับกลิ่นไม่พึงประสงค์ต่างๆ และฆ่าเชื้อโรค สูดดมจะช่วยลดอาการซึมเศร้าและกังวล นำไปเจือจางผสมกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิวเพื่อช่วยปรับสภาพผิวมัน และจัดเซลล์ผิวให้ดีขึ้น</p> |
|  | <p>-น้ำมันหอมระเหยส้ม (Orange) สกัดจากผิวส้ม มีกลิ่นหอมหวาน ช่วยให้รู้สึกคลายเครียดและผ่อนคลายสามารถนำไปกระจายกลิ่นในอากาศ เพื่อเพิ่มความสดชื่นในห้อง ช่วยให้จิตใจสงบหลับสบาย มีประสิทธิภาพสูงในการนำไปนวดบริเวณช่องท้อง ช่วยลดแก๊สในกระเพาะอาหาร บรรเทาอาการท้องผูก หรืออาหารไม่ย่อย หรือนำไปนวดเพื่อบรรเทาอาการปวดกล้ามเนื้อกระตุ้นการไหลเวียนของเลือดลดอาการบวมตามส่วนต่างๆของร่างกาย</p> |
|  | <p>-น้ำมันหอมระเหยเปปเปอร์มินท์ (Pepermint) เป็นน้ำมันหอมระเหยที่มีประโยชน์มากมาย ด้วยกลิ่นที่หอมเย็นและมีคุณสมบัติช่วยกระตุ้นร่างกายให้มีความรู้สึกตื่นตัว และเย็นสดชื่น ระวังอาการปวดหัว ไมเกรน ด้วยการสูดดมหรือนวดน้ำมันเจือจาง บริเวณขมับ และหลังคอ ช่วยคลายความอ่อนล้า ป้องกันอาการไซนัส ไข้หวัด บรรเทาอาการคลื่นไส้ วิงเวียน เมารถ เมาเรือ เสียดท้องและท้องเสีย</p> |

ตารางที่ 4.8 แสดงต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ต่อคน

| ชื่อหลักสูตร | วัตถุดิบที่ใช้ | ต้นทุน/คน (บาท) |
|---|--|--------------------|
| -หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ | - | - |
| -หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ | -น้ำมันนวดเท้า | 30 |
| -หลักสูตรการทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด | - สมุนไพรที่ใช้ในการทำลูกประคบ - ผ้าขาวบาง - เชือก | 20 |
| -หลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ | - น้ำมันนวดอโรมากลิ่นต่างๆ | 10 |
| รวม | | 60 |

ตารางที่ 4.9 แสดงรายการวัสดุสิ้นเปลืองต่อปี

| รายการ | จำนวน | หน่วย | ราคา/ หน่วย | ราคา/ปี(บาท) |
|---------------------|-------|-------|----------------|---------------|
| -ผ้าปูเตียง | 12 | ผืน | 200 | 3,600 |
| -ปลอกหมอน | 12 | ใบ | 50 | 900 |
| -ชุดนวดสำหรับลูกค้า | 75 | ชุด | 100 | 6,000 |
| -ผ้าขนหนูผืนใหญ่ | 20 | ผืน | 100 | 10,000 |
| -ผ้าขนหนูผืนเล็ก | 80 | ผืน | 30 | 9,000 |
| -เสื้อคลุมอาบน้ำ | 15 | ตัว | 180 | 9,000 |
| รวม | | | | 29,500 |

4.6 รายละเอียดเครื่องมือและอุปกรณ์การใช้งาน 5 ปี

รายละเอียดเครื่องมือและอุปกรณ์ ดังตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.10 เครื่องมือและอุปกรณ์

| ชื่อหลักสูตร | รายการ | จำนวน | ราคาต่อหน่วย | ยอดเงิน |
|-------------------------------|---------------------------------|-------|--------------|---------|
| นวดแผนไทย | เบาะนวด+หมอน (ห้องนวดไทย) | 10 | 1,500 | 15,000 |
| นวดฝ่าเท้า | ชุดเก้าอี้นวดเท้า (ห้องนวดเท้า) | 10 | 5,500 | 55,000 |
| | -อ่างล้างเท้า | 10 | 100 | 1,000 |
| | -ตะกร้าหวายใส่อุปกรณ์การนวด | 10 | 50 | 500 |
| นวดน้ำมัน หรือ น้ำมันหอมระเหย | -เตียง+เบาะ (ห้องนวดน้ำมัน) | 10 | 5,000 | 50,000 |
| | -ชุดแก้วเซรามิก+ถาดใส่น้ำมัน | 10 | 150 | 1,500 |
| | -ตะกร้าหวายใส่ผ้าใบใหญ่ | 2 | 200 | 400 |
| ลูกประคบ | -มีดหั่นสมุนไพร | 5 | 200 | 1,000 |
| | -ถาดกลม | 20 | 100 | 2,000 |
| อุปกรณ์ทั่วไป | -ชุดเครื่องตรวจ | 30 | 1,500 | 45,000 |
| | -เคาน์เตอร์ประชาสัมพันธ์ | 1 | 15,000 | 15,000 |
| | -เก้าอี้ | 3 | 1,200 | 3,600 |
| | -ชุดรับแขก | 2 | 35,000 | 70,000 |
| | -เครื่องเล่นซีดีพร้อมลำโพง | 1 | 20,000 | 20,000 |
| | -ตู้ Locker ขนาด 12 ช่อง | 2 | 5,000 | 10,000 |
| | -ตู้เย็น 5.2คิว | 1 | 5,000 | 5,000 |
| | -คอมพิวเตอร์ | 12 | 15,000 | 180,000 |
| | -เครื่องปริ้นเตอร์ | 1 | 4,500 | 4,500 |
| | -โทรศัพท์ไร้สาย | 1 | 2,000 | 2,000 |
| | -ชั้นวางรองเท้า | 1 | 1,500 | 1,500 |

ตารางที่ 4.10 เครื่องมือและอุปกรณ์ (ต่อ)

| ชื่อหลักสูตร | รายการ | จำนวน | ราคาต่อหน่วย | ยอดเงิน |
|-------------------|-------------------------|-------|--------------|----------------|
| | -กระดานสอน | 4 | 500 | 2,000 |
| | -หุ่นจำลองโครงกระดูก | 4 | 16,000 | 6,400 |
| | -หุ่นซิติโคน (5 คน/ตัว) | 14 | 20,000 | 280,000 |
| | -หมอนึ่งลูกประคบ | 5 | 1,200 | 6,000 |
| รวมยอดเงิน | | | | 777,400 |

ตารางที่ 4.11 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

| รายการ | ราคารวม(บาท) |
|----------------------------------|----------------|
| ค่าออกแบบและตกแต่งร้าน | 560,000 |
| เงินประกันร้าน | 300,000 |
| เงินทำสัญญาเช่า (ล่วงหน้า3เดือน) | 60,000 |
| รวม | 920,000 |

ตารางที่ 4.12 แสดงค่าใช้จ่ายประจำเดือน

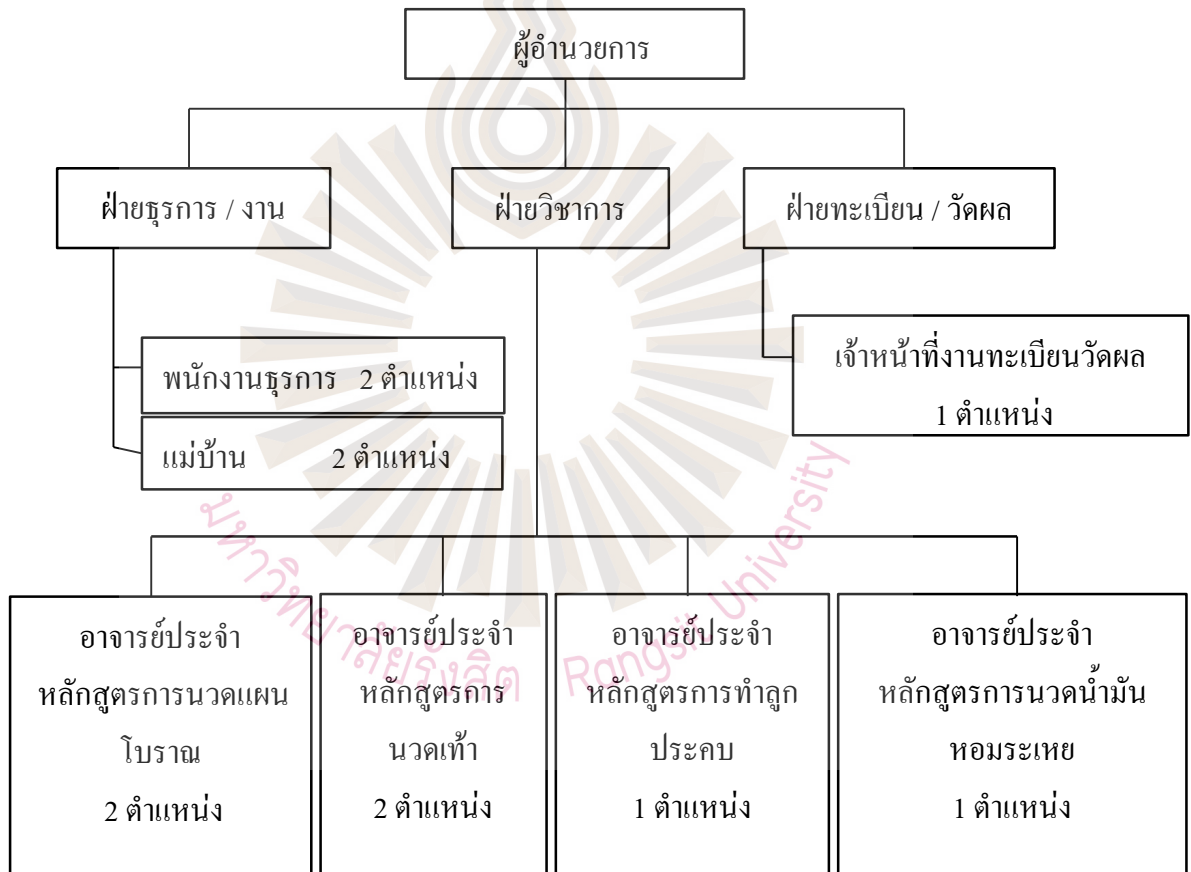
| รายการ | ต่อเดือน (บาท) | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|--|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ค่าเช่า (เพิ่มขึ้นปีละ 5%) | 20,000 | 240,000 | 252,000 | 264,600 | 277,830 | 291,721 |
| ค่าน้ำ (เพิ่มขึ้นปีละ 5%) | 5,000 | 60,000 | 63,000 | 66,150 | 69,457 | 72,930 |
| ค่าไฟ (เพิ่มขึ้นปีละ 5%) | 10,000 | 120,000 | 126,000 | 132,300 | 138,915 | 145,860 |
| ค่าโทรศัพท์ (เพิ่มขึ้นปีละ 5%) | 2,000 | 24,000 | 25,200 | 26,460 | 27,783 | 29,172 |
| ค่าสวัสดิการพนักงาน (เพิ่มขึ้นปีละ 5%) | 5,000 | 60,000 | 63,000 | 66,150 | 69,475 | 72,930 |
| รวม | 42000 | 504,000 | 529,200 | 555,660 | 583,460 | 612,613 |

บทที่ 5

แผนการจัดการและกำลังคน

5.1 โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กร ดังภาพที่ 5



ภาพที่ 5.1 โครงสร้างองค์กร

5.2 รายละเอียดบุคคลากร

รายละเอียดบุคคลากรมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.2.1 ผู้อำนวยการ

1. หน้าที่ความรับผิดชอบ: จัดการ กำกับ ดูแล ทรัพยากร ขององค์กร ให้มีคุณภาพสูงสุด ได้แก่ การบริหารจัดการ การเงิน บุคลากร วิธีการทำงาน ระบบงาน วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ อุปกรณ์ รวมถึงบริหารจัดการด้านการตลาด วางแผนการขาย ราคาขาย และการบริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าและเพิ่มยอดขายให้กับบริษัทฯ วางแผนกลยุทธ์การตลาด การส่งเสริมการขาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์และการพัฒนาการบริการใหม่ เพื่อเพิ่มช่องทางและศักยภาพในการแข่งขันให้กับองค์กรทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ควบคุมขบวนการในการพัฒนาตลาดใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า รวมถึงบริหารจัดการงานขาย คาดหมายการขายไว้ล่วงหน้าอย่างมีหลักเกณฑ์อย่างมีเหตุมีผลว่า ประเมินผลงานการขายและค่าใช้จ่ายงบประมาณที่จะต้องใช้จ่ายจริง เพื่อให้งานการขายเป็นไปตามที่ คาดหมายไว้ แก้ไขปัญหา หรือการติดตามผลงานการขายประจำวัน ประจำสัปดาห์ ประจำเดือน ประจำงวด สนับสนุนการขายอย่างแยบยลรวมถึงการสร้างกิจกรรมต่าง ๆ ที่สอดคล้องและส่งเสริมให้งานการขายในแต่ละส่วนเป็นไปตามที่คาดหมายไว้ ซึ่งอาจรวมไปถึงการจัดการคู่แข่ง สอดส่องดูแลการทำงานภายในองค์กรให้บรรลุเป้าหมาย

2. คุณสมบัติ

- 1) ไม่จำกัดเพศ
- 2) วุฒิศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป สาขาบริหารธุรกิจ การจัดการ การตลาดการขาย หรือสาขาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 3) อายุ 27 ปีขึ้นไป
- 4) มีประสบการณ์ในตำแหน่งงานด้านบริหารงานด้านงานบริหารอย่างน้อย 3 ปี
- 5) มีความรับผิดชอบสูง
- 6) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
- 7) มีความสามารถในการบริหารทีมงาน
- 8) สามารถทำงานภายใต้แรงกดดันได้ดี
- 9) มีทักษะในการพูด อ่านเขียนภาษาอังกฤษ ได้ดีถึงดีมาก

5.2.2 พนักงานธุรการ

1. หน้าที่ความรับผิดชอบ: ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการจัดการด้านธุรการทั่วไป การจัดการด้านการผลิตเอกสาร การจัดการด้านพัสดุ การจัดการด้านการเงิน การจัดการด้านสารบรรณและการประสานงานด้าน ต่าง ๆ ตลอดจนการปฏิบัติงานอื่น ๆ ที่ได้รับมอบหมาย

2. คุณสมบัติ:

- 1) ไม่จำกัดเพศ
- 2) วุฒิการศึกษาปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจหรือสาขาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 3) อายุ 22 ปีขึ้นไป
- 4) มีบุคลิกภาพและมนุษยสัมพันธ์ดี
- 5) มีความรับผิดชอบ
- 6) สามารถใช้ MS Office ได้ดีและมีทักษะในการพิมพ์ดีดเป็นอย่างดี
- 7) มีความละเอียดรอบคอบและสามารถทำงานภายใต้สภาวะกดดันได้
- 8) มีทักษะในการพูด อ่านเขียนภาษาอังกฤษ ได้ดีถึงดีมาก
- 9) มีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้

5.2.3 แม่บ้าน

1. หน้าที่ความรับผิดชอบ: ทำความสะอาดอาคารและสถานที่ ตลอดจนการปฏิบัติงานอื่น ๆ ที่ได้รับมอบหมาย

2. คุณสมบัติ: เพศหญิง ไม่จำกัด วุฒิการศึกษา อายุไม่เกิน 45 ปี และมีความรับผิดชอบ

5.2.4 อาจารย์สอนประจำหลักสูตร

1. หน้าที่ความรับผิดชอบ: ทำการสอนอย่างมีประสิทธิภาพ มีการพัฒนาการสอนให้สอดคล้องกับความสามารถและความสนใจของนักเรียน นอกจากนั้นต้องสามารถให้บริการการแนะแนวในด้านการศึกษา การครองตนและรักษาสุขภาพอนามัย จัดทำและใช้สื่อการเรียนการสอนอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสามารถปรับหลักสูตรการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาสภาพแวดล้อมของท้องถิ่นและสถานการณ์บ้านเมืองในปัจจุบัน ตลอดจนการปฏิบัติงานอื่น ๆ ที่ได้รับมอบหมาย

2. คุณสมบัติ

- 1) ไม่จำกัดเพศ

2) วุฒิกการศึกษาปริญญาตรี/เทียบเท่า/ ในสาขาวิชาแพทย์แผนไทย นวดแผนไทย หรือสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง

- (3) มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพแพทย์แผนไทย/นวดแผนไทย/หรือที่เกี่ยวข้อง
- (4) มีประสบการณ์การทำงานด้านการสอนตามตำแหน่ง/มีแฟ้มแสดงผลงาน (Portfolio) จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ
- (5) มีทักษะการใช้คอมพิวเตอร์ใน โปรแกรมต่าง ๆ และอุปกรณ์เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการสอนได้เป็นอย่างดี
- (6) มีทักษะการใช้ภาษาอังกฤษอยู่ในเกณฑ์ดี
- (7) มีบุคลิกภาพดี มีมนุษยสัมพันธ์และวางตนเหมาะสมกับการเป็นครู
- (8) เป็นผู้ที่สามารถควบคุมสติและอารมณ์ได้ดี
- (9) เป็นผู้ที่ทุ่มเทเสียสละในการทำงาน
- (10) เป็นผู้มีความคิดสร้างสรรค์ ใฝ่หาความรู้และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ

5.2.5 เจ้าหน้าที่งานทะเบียนวัดผล

1. หน้าที่ความรับผิดชอบ: ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการจัดการด้านงานทะเบียนวัดผล การจัดการด้านการผลิตเอกสารวัดผล และการประสานงานด้านต่าง ๆ ตลอดจนการปฏิบัติงานอื่น ๆ ที่ได้รับมอบหมาย

2. คุณสมบัติ

- 1) ไม่จำกัดเพศ
- 2) วุฒิกการศึกษาปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจหรือสาขาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 3) อายุ 24 ปีขึ้นไป
- 4) มีบุคลิกภาพและมนุษยสัมพันธ์ดี
- 5) มีความรับผิดชอบ
- 6) สามารถใช้ MS Office ได้ดีและมีทักษะในการพิมพ์ดีดเป็นอย่างดี
- 7) มีความละเอียดรอบคอบและสามารถทำงานภายใต้สภาวะกดดันได้
- 8) มีทักษะในการพูด อ่านเขียนภาษาอังกฤษ ได้ดีถึงดีมาก
- 9) มีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้

5.3 ตารางเวลาในการทำงานของบุคลากร

ตารางที่ 5.1 แสดงเวลาในการทำงานของบุคลากร

| ตำแหน่ง / เวลา | 08.00 | 09.00 | 10.00 | 11.00 | 12.00 | 13.00 | 14.00 | 15.00 | 16.00 | 17.00 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ผู้อำนวยการ | | | | | พัก | | | | | |
| อาจารย์สอนหลักสูตร วิชาการนวดไทยโบราณ คนที่ 1 | | | | | พัก | | | | | |
| อาจารย์สอนหลักสูตร วิชาการนวดไทยโบราณ คนที่ 2 | | | | | พัก | | | | | |
| หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ | | | | | | | | | | |
| อาจารย์สอนหลักสูตร การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ คนที่ 1 | | | | | พัก | | | | | |
| อาจารย์สอนหลักสูตร การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ คนที่ 2 | | | | | พัก | | | | | |
| อาจารย์สอนหลักสูตร การทำลูกประคบ | | | | | พัก | | | | | |
| อาจารย์สอนหลักสูตร การดูแลสุขภาพผิวพรรณ | | | | | พัก | | | | | |
| พนักงานธุรการ คนที่ 1 | | | | | พัก | | | | | |
| พนักงานธุรการ คนที่ 2 | | | | | | พัก | | | | |
| แม่บ้าน คนที่ 1 | | | | พัก | | | | | | |
| แม่บ้าน คนที่ 2 | | | | | | | | | | |
| เจ้าหน้าที่งานทะเบียนวัดผล | | | | | พัก | | | | | |

ผู้อำนวยการ เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 18.00 น. โดยมีวันหยุดทุกวันพุธของสัปดาห์

อาจารย์สอนหลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ

คนที่ 1 สอนหลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ หลักสูตรนวดไทย 1 และหลักสูตร
นวดไทย 3 เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 17.00 น. โดยมีวันหยุดตามตารางสอนของหลักสูตร

คนที่ 2 สอนหลักสูตรวิชาการหมวดไทยโบราณ หลักสูตรหมวดไทย 2 และหลักสูตร
หมวดไทย 3 เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 17.00 น. โดยมีวันหยุดตามตารางสอนของหลักสูตร

* หมายถึง หลักสูตรหมวดไทย 3 อาจารย์สอนคนที่ 1 และ 2 สอนร่วมกัน

อาจารย์สอนหลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ

คนที่ 1 สอนหลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ หลักสูตรนวดเท้า 1 และ หลักสูตรนวดเท้า
3 เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 17.00 น. โดยมีวันหยุดตามตารางสอนของหลักสูตร

คนที่ 2 สอนหลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ หลักสูตรนวดเท้า 2 และ หลักสูตรนวด
เท้า 3 เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 17.00 น. โดยมีวันหยุดตามตารางสอนของหลักสูตร

* หมายถึง หลักสูตรหมวดไทย 3 อาจารย์สอนคนที่ 1 และ 2 สอนร่วมกัน

อาจารย์สอนหลักสูตรการทำลูกประคบ เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 17.00 น. โดยมีวันหยุด
ตามตารางสอนของหลักสูตร

อาจารย์สอนหลักสูตรการดูแลสุขภาพผิวพรรณ เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 17.00 น. โดยมี
วันหยุดตามตารางสอนของหลักสูตร

พนักงานธุรการ

คนที่ 1 เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 18.00 น. โดยมีวันหยุดทุกวันจันทร์ของสัปดาห์

คนที่ 2 เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 18.00 น. โดยมีวันหยุดทุกวันอังคารของสัปดาห์

เจ้าหน้าที่งานทะเบียนวัดผล เริ่มทำงานเวลา 09.00 – 18.00 น. โดยมีวันหยุดทุกวัน
พฤหัสบดีของสัปดาห์

แม่บ้าน

คนที่ 1 เริ่มทำงานเวลา 08.00 – 18.00 น. โดยมีวันหยุดทุกวันอังคารของสัปดาห์

คนที่ 2 เริ่มทำงานเวลา 08.00 – 18.00 น. โดยมีวันหยุดทุกวันศุกร์ของสัปดาห์

5.4 เงินเดือนของบุคลากร

ตารางที่ 5.2 แสดงเงินเดือนของบุคลากร

| ตำแหน่ง | เงินเดือน | จำนวน | ยอดเงิน |
|----------------------------|-----------|-----------|----------------|
| ผู้อำนวยการ | 37,000 | 1 | 37,000 |
| พนักงานธุรการ | 15,000 | 2 | 30,000 |
| แม่บ้าน | 12,000 | 2 | 24,000 |
| *อาจารย์สอนประจำหลักสูตร | 18,000 | 6 | 108,000 |
| เจ้าหน้าที่งานทะเบียนวัดผล | 16,000 | 1 | 16,000 |
| รวม | | 12 | 215,000 |

หมายเหตุ: *เงินเดือนของอาจารย์สอนประจำหลักสูตร ไม่รวมค่าตอบแทน 5% ของยอดขาย

*กำหนดให้เพิ่มอัตราเงินเดือนเท่ากับ 5 เปอร์เซ็นต์ต่อปี

5.5 ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร

ตารางที่ 5.3 แสดงค่าใช้จ่ายขายและบริหาร

| รายละเอียด | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| * เงินเดือน | 215,000 | 225,750 | 237,037 | 248,889 | 261,333 |
| ค่าเช่า | 240,000 | 252,000 | 264,600 | 277,830 | 291,721 |
| ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ | 204,000 | 214,200 | 224,910 | 236,155 | 247,962 |
| ค่าวัสดุสิ้นเปลือง | 29,500 | 29,500 | 29,500 | 29,500 | 29,500 |
| ค่าซ่อมแซมและค่าอะไหล่ | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 |
| ค่าคอมมิชชั่น | 62,500 | 71,750 | 80,850 | 91,150 | 93,600 |
| ค่าส่งเสริมการขาย | 48,000 | 48,000 | 48,000 | 48,000 | 48,000 |

5.6 สวัสดิการพนักงาน

- อุปกรณ์เวชภัณฑ์ยาในการรักษาอาการเจ็บป่วยเบื้องต้น
- ตรวจสอบสุขภาพประจำปี
- กองทุนเงินทดแทน / ประกันสังคม
- เงินรางวัลประจำปี
- การปรับเงินประจำปี
- เครื่องแบบพนักงาน
- เบี้ยเลี้ยง
- เบี้ยขยัน / Incentive
- เงินช่วยเหลือค่าทำศพ พนักงาน / ญาติ

5.7 เครื่องแบบพนักงาน

เครื่องแบบพนักงานทางศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center จะให้ชุดพนักงานคนละ 3 ชุดต่อปี โดยเครื่องแบบของพนักงานตำแหน่งผู้อำนวยการ พนักงานธุรการ อาจารย์สอนประจำหลักสูตร เจ้าหน้าที่งานทะเบียนวัดผล จะมีเครื่องแบบดังภาพที่ 5.1



ภาพที่ 5.1 ส่วนพนักงานตำแหน่งแม่บ้านจะมีเครื่องแบบพนักงาน

บทที่ 6

แผนการเงิน

6.1 การกำหนดสมมติฐาน

- 6.1.1 ภาษีนิติบุคคลอยู่ที่ 23 % ต่อปี
- 6.1.2 ปรับเงินเดือนให้พนักงาน 5 % ต่อปี
- 6.1.3 อัตราส่วนการเพิ่มขึ้นของยอดขายต่อปี ≥ 5 %
- 6.1.4 คำนวณค่าส่วนอยู่ที่ 20 % ต่อปี ด้วยวิธีเส้นตรง
- 6.1.5 ค่าเช่าสำนักงาน เท่ากับ 80,000 บาท/เดือน
- 6.1.6 ผู้ประกอบการมีการลงทุน โดยกู้สถาบันการเงิน 500,000 บาท (อัตราดอกเบี้ย 8 % ต่อปีชำระในปีที่ 6 พร้อมดอกเบี้ย) ใช้ทุนตัวเอง 1,000,000 บาท
- 6.1.7 ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตจัดตั้งศูนย์บริการสอนนวดแผนไทย (รวมถึง ค่าเดินทาง ค่าบริการขออนุญาต และค่าใช้จ่ายเต็ล็ด) เท่ากับ 35,000 บาท
- 6.1.8 ใช้โปรแกรม โปรแกรม fin_pgm_final_V2.6 ในการคำนวณทางการเงิน
- 6.1.9 ค่าใช้จ่ายในการลงทุน
การดำเนินกิจการ โดยใช้เงินลงทุนเริ่มต้นจะถูกใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานประกอบไปด้วย ซึ่งตารางที่ 6.1 แสดงให้เห็นถึงการลงทุนในด้านเฟอร์นิเจอร์ ค่าตกแต่งสำนักงาน ค่าใช้จ่ายก่อนเปิดดำเนินการ เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน ส่วนการประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุนที่เป็นสินทรัพย์ถาวรจะอยู่ในตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.1 เงินลงทุนเริ่มต้น (บาท)

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|----------------------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|
| ค่าออกแบบและตกแต่งร้าน | 560,000 | - | - | - | - |
| เงินประกันร้าน | 300,000 | - | - | - | - |
| เงินทำสัญญาเช่า (ล่วงหน้า3เดือน) | 60,000 | - | - | - | - |
| รวม | 920,000 | - | - | - | - |

ตารางที่ 6.2 การลงทุนที่เป็นสินทรัพย์ถาวร

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|---------------|------------------|---------|---------|---------|---------|
| สินทรัพย์ถาวร | 1,057,400 | - | - | - | - |
| รวม | 1,057,400 | - | - | - | - |

แหล่งที่มาของเงินทุน

| | |
|----------------|------------------|
| หุ้นสามัญ | 5,000,000 |
| เงินกู้ระยะยาว | 2,000,000 |
| รวม | 7,000,000 |

แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน

| | |
|--------------------------------|------------------|
| เงินทุนหมุนเวียน | 3,000,000 |
| ค่าตกแต่ง | 2,000,000 |
| ค่าสถานที่และอุปกรณ์ | 2,000,000 |
| รวมแหล่งใช้ไปของเงินทุน | 8,000,000 |

ตารางที่ 6.3 การประมาณการงบการเงิน

งบกำไรขาดทุน

| | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|---------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| รายได้ | 1,510,000.00 | 1,560,000.00 | 1,851,000.00 | 2,070,000.00 | 2,184,000.00 |
| ต้นทุน | 453,000.00 | 468,000.00 | 555,300.00 | 621,000.00 | 655,200.00 |
| กำไรขั้นต้น | 1,057,000.00 | 1,092,000.00 | 1,295,700.00 | 1,449,000.00 | 1,528,800.00 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร | | | | | |
| เงินเดือน | 215,000.00 | 225,750.00 | 237,037.00 | 248,889.00 | 261,333.00 |
| ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน | 485,500.00 | 507,700.00 | 531,010.00 | 555,485.00 | 581,183.00 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | 48,000.00 | 48,000.00 | 48,000.00 | 48,000.00 | 48,000.00 |
| ค่าคอมมิชชั่น 5% | 75,500.00 | 78,000.00 | 92,550.00 | 103,500.00 | 109,200.00 |
| ค่าเสื่อมราคา | 155,480.00 | 124,384.00 | 99,507.20 | 79,605.76 | 63,684.61 |
| กำไรจากการดำเนินงาน | 153,020 | 186,166 | 380,145.80 | 517,020.24 | 574,399.39 |
| ดอกเบี้ยจ่าย | 100,000.00 | 80,000.00 | 60,000.00 | 50,000.00 | 30,000.00 |
| กำไรก่อนภาษี | 53,020.00 | 106,166.00 | 320,145.80 | 467,020.24 | 544,599.39 |
| ภาษีเงินได้ | 10,604.00 | 21,233.20 | 64,029.16 | 93,404.05 | 108,919.88 |
| กำไรสุทธิ | 42,416.00 | 84,932.80 | 256,116.64 | 373,616.19 | 435,679.51 |

ตารางที่ 6.4 งบกำไรสะสม

| | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|-----------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| กำไรสะสมต้นงวด | - | 42,416.00 | 84,882.40 | 212,940.72 | 399,748.82 |
| กำไรสุทธิ | 42,416.00 | 84,932.80 | 256,116.64 | 373,616.19 | 435,679.51 |
| เงินปันผลจ่าย | - | 42,466.40 | 128,058.32 | 186,808.10 | 217,839.76 |
| กำไรสะสมปลายงวด | 42,416.00 | 84,882.40 | 212,940.72 | 399,748.82 | 617,588.57 |

ตารางที่ 6.5 งบดุล

| | | | | | |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | |
| เงินสดและเงินฝากธนาคาร | 5,135,016.00 | 3,848,962.40 | 4,186,204.72 | 4,518,360.82 | 4,894,477.57 |
| ลูกหนี้การค้า | 50,000.00 | 50,000.00 | 50,000.00 | 50,000.00 | 50,000.00 |
| เครื่องมือและอุปกรณ์ | 1,057,400.00 | 845,920.00 | 676,736.00 | 541,388.00 | 433,111.00 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 6,242,416.00 | 4,744,882.40 | 4,912,940.72 | 5,109,748.82 | 5,377,588.57 |
| ค่าตักแต่ง | 560,000.00 | 100,000.00 | 60,000.00 | 50,000.00 | 0 |
| สินทรัพย์อื่นๆ | 300,000.00 | 300,000.00 | 300,000.00 | 300,000.00 | 300,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 7,102,416.00 | 5,144,882.40 | 5,272,940.72 | 5,459,748.82 | 5,677,588.57 |
| หนี้สิน | | | | | |
| เจ้าหนี้การค้า | 60,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 |
| เงินกู้ระยะยาว | 2,000,000.00 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| รวมหนี้สิน | 2,060,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | |
| หุ้นสามัญ | 5,000,000.00 | 5,000,000.00 | 5,000,000.00 | 5,000,000.00 | 5,000,000.00 |
| กำไรสะสม | 42,416.00 | 84,882.40 | 212,940.72 | 399,748.82 | 617,588.57 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 5,042,416.00 | 5,084,882.40 | 5,212,940.72 | 5,399,748.82 | 5,617,588.57 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 7,102,416.00 | 5,144,882.40 | 5,272,940.72 | 5,459,748.82 | 5,677,588.57 |

ตารางที่ 6.6 วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

| | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| สภาพคล่อง | | | | | |
| อัตราส่วนสภาพคล่องทางการเงิน (Current Ratio) | 104.04 | 79.08 | 81.88 | 182.46 | 179.57 |
| ความสามารถในการบริหารงาน | | | | | |
| อัตรากำไรขั้นต้น(Gross Profit Margin) | 70.00 | 70.00 | 70.00 | 71.51 | 68.89 |
| อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) | 2.81 | 5.44 | 13.84 | 19.30 | 18.05 |
| อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) | 0.60 | 1.65 | 4.86 | 25.29 | 25.04 |
| อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น(ROE) | 0.85 | 1.70 | 5.12 | 61.77 | 65.35 |
| อัตราส่วนที่ใช้วัดความสามารถในการ ชำระหนี้ระยะยาว(Long – Term Debt Ratio) | 40.85 | 1.18 | 1.15 | 7.62 | 0.55 |

บทที่ 7

แผนฉุกเฉิน

7.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด

1. ปัญหา: กลุ่มพันธมิตร (ที่พัก โรงแรม และรีสอร์ท) ไม่ส่งลูกค้าให้ทางศูนย์บริการ
2. ผลกระทบ: ยอดขายไม่ได้เป้าหมาย
3. แนวทางแก้ไข: ควรตรวจติดตามและทำการเยี่ยมชมเป็นประจำทุกเดือน เพื่อกระตุ้นให้เกิดการทำยอดขาย

7.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

1. ปัญหา: ระบบ CRM ชัดข้อง
2. ผลกระทบ: การจัดการดำเนินงานประจำวันติดขัด
3. แนวทางแก้ไข:
 - 1) จัดทำเอกสารชั่วคราวแทนระบบ เช่น ใบเสร็จรับเงิน ในฉบับที่ผลการสอน (ในกรณีฉุกเฉิน ชั่วคราว)
 - 2) จัดให้มีการจ้าง Our source ในการบำรุงรักษาระบบ (ใช้ในกรณีขัดข้องบ่อย ๆ)
 - 3) เปลี่ยนระบบ CRM ใหม่ (ใช้ในกรณีขัดข้องทุกวันจนวิกฤติ)

7.3 ความเสี่ยงด้านการจัดการหรือกำลังคน

1. ปัญหา: ขาดแคลนผู้สอน หรือผู้สอนไม่ครบ
2. ผลกระทบ: ไม่สามารถสอนตามกำหนดการได้
3. แนวทางแก้ไข:
 - 1) ลดขนาดกำลังการบริการ (ในกรณีขาดกำลังคนเป็นระยะเวลานาน)

2) จัดตั้งฝ่ายทรัพยากรบุคคลมาดูแลอย่างจริงจังในการจัดการสรรหาว่าจ้าง (กรณีขาดกำลังคนจนถึงขั้นวิกฤต)

7.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1. ปัญหา: ยอดขาย/รายได้อาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เงินสดอาจจะขาดมือได้
2. ผลกระทบ: กิจกรรมขาดสภาพคล่อง
3. แนวทางแก้ไข :
 - 1) หาแหล่งเงินทุนภายนอก เช่น ธนาคาร
 - 2) ลดขนาดกำลังการบริการ (ขายทรัพย์สินเพื่อลดขนาด ยุบหลักสูตรที่ยอดขายไม่ถึงเป้า)
 - 3) เปลี่ยนรูปแบบกิจการเป็นบริการนวดแผนไทยแทน (ในกรณียอดขายน้อย จนขาดทุนต่อเนื่อง)



บรรณานุกรม

- กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2554). **ธุรกิจบริการ: สปาและนวดไทย**. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้:
<http://www.dtn.go.th/filesupload/aec/images/spa29-05-55.pdf>, 2559.
- ถาวร จันทศิริ. (2554). บ้านเมืองเรื่องวังจันทร์: เปิดโรงเรียนสอนนวด (จบ). [ออนไลน์]. เข้าถึงได้:
<http://www.ryt9.com/s/bmnd/1064489> , 2559.
- พิศิษฐ เบนจุมงคลวารี. (2545). **นวดไทยเพื่อสุขภาพ เล่ม 1**. กรุงเทพฯ: หมอชาวบ้าน.
- พลชัย เพชรปลอด. (2545) . **ธรรมชาติบำบัดธุรกิจเพื่อคนยุค "อี"**. New Serach, 3 (17), 24-33.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. **AEC plus (Your Business to the New Frontier)**. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้:
<http://www.askkbank.com/WhatsHot/Documents/Singapore.pdf>, 2559.
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2557). **เศรษฐกิจไทยปี 2557 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 1.2 – 1.7 และมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่องในปี 2558**. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้:
<http://www.thaigov.go.th/th/news-ministry/2012-08-15-09-16-10/item/87112-ร าย ง าน ประมาณการเศรษฐกิจไทยปี-2557-และ-2558.html>, 2559.
- Google Trend. (2558). **แนวโน้มการสืบค้นข้อมูลบริการนวดแผนไทย**. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้:
- Fetto, John. (2012). **Trend in Pampering**. American Demographic, 24 (16), Quoted in ABI Inform
- Jotisalikor. Chami Thai Spa Book. Periplus: The Natural Asian, 2559.

ประวัติผู้วิจัย

| | |
|--------------------|---|
| ชื่อ – สกุล | นางสาว วสานารี ชากระโทก |
| วัน เดือน ปี เกิด | 6 ตุลาคม 2534 |
| สถานที่เกิด | จังหวัดสระแก้ว ประเทศไทย |
| การศึกษา | มหาวิทยาลัยรังสิต ปริญญาการแพทย์แผนตะวันออก สาขาวิชาการแพทย์แผน ตะวันออก, 2557 มหาวิทยาลัยรังสิต ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการ เป็นผู้ประกอบการ, 2558 |
| สถานที่ทำงาน | บริษัทระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) |
| ตำแหน่งงานปัจจุบัน | เจ้าหน้าที่ต้อนรับ |



แผนธุรกิจสอนนวดแผนไทย
วสานารี ชากระโทก¹ ดร.ณกมล จันทร์สม²

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจด้านความงามและธุรกิจด้านสุขภาพ กำลังเริ่มเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายจนสังคมปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นความสนใจไปที่สุขภาพ อาหารการกิน ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จึงทำให้มีการขยายตัวของธุรกิจด้านความงามและธุรกิจด้านสุขภาพจนเป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลายในกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ กลุ่มชาวต่างชาติ เป็นต้น ด้วยทุนเดิมที่ประเทศไทยมีการนวดไทยเป็นเอกลักษณ์แสดงถึงความเป็นไทย จึงเป็นจุดสนใจของชาวต่างชาติเป็นอย่างมากและเมื่อได้พิจารณาจากการขยายตัวของธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ พบว่ามีการขยายตัวของธุรกิจงามและธุรกิจด้านสุขภาพไปยังสถานที่ต่างๆ เช่น โรงแรมชั้นนำ โรงพยาบาล สนามบิน และสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เป็นต้น

แต่การที่ธุรกิจนวดแผนไทยของผู้ประกอบการต่าง ๆ จะได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในต่างประเทสนั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีองค์ความรู้ในด้านการนวดแผนไทยและความน่าเชื่อถือ ตลอดจนจะต้องมีแรงงานที่มีความรู้และความชำนาญทางด้านการนวดและภาษา จึงทำให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจธุรกิจการนวดแผนไทยมีความจำเป็นต้องส่งบุคลากรของตนมาฝึกอบรมทางด้านการนวดแผนไทยในประเทศไทย รวมถึงตัวผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในธุรกิจการนวดแผนไทยต้องการความรู้ในการนวดแผนไทยเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและต้องการองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจนี้

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นประกอบกับตนเองมีความรู้ความสนใจในธุรกิจนวดแผนไทย รวมถึงเป็นคนพื้นที่ใน อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นจุดที่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาตินิยมมาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก ประกอบกับ อำเภอปายมีแหล่งที่พักและ โรงแรม สถานบริการนวดทั้งแผนไทย สปา เป็นจำนวนมาก จึงมีความสนใจที่ดำเนินการธุรกิจบริการสอนการนวดไทยให้กับชาวต่างชาติ ภายใ

แบรนด์ “Pai Nuad Thai Learning Center” ซึ่งสามารถสร้างกำไรได้ถึง 1,500,000 บาท และมีระยะเวลาในการคืนทุนภายใน 5.4 ปี

บทนำ

ปัจจุบันสังคมระดับโลกเริ่มให้ความสำคัญต่อสุขภาพ และความงาม โดยมุ่งความสนใจที่จะดูแลด้านสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นจากเดิมที่เคยเป็น ซึ่งเน้นวิธีการที่เป็นธรรมชาติมากขึ้น โดยการใช้จ่าย คิมน รับบริการ สิ่งที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพและอนามัยของร่างกาย และขยายวงกว้างขึ้นจนเป็นที่นิยมแพร่หลายเป็นอย่างมากทำให้ธุรกิจด้านสุขภาพและความงามเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และชาวต่างชาติทั่วไปที่มีโอกาสเข้ามาเยือนในประเทศไทย และหนึ่งในธุรกิจสุขภาพและความงามนั้นก็คือ การนวดแผนไทย ที่นับว่าเป็นกิจกรรมหนึ่งของการให้บริการเชิงสุขภาพซึ่งเป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก

แต่การที่ธุรกิจนวดแผนไทยของผู้ประกอบการต่าง ๆ จะได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในต่างประเทศนั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีองค์ความรู้ในด้านการนวดแผนไทยและความน่าเชื่อถือ ตลอดจนจะต้องมีแรงงานที่มีความรู้และความชำนาญทางด้านการนวดและภาษา จึงทำให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจธุรกิจการนวดแผนไทยมีความจำเป็นต้องส่งบุคลากรของตนมาฝึกอบรมทางด้านการนวดแผนไทยในประเทศไทย รวมถึงตัวผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในธุรกิจการนวดแผนไทยต้องการความรู้ในการนวดแผนไทยเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและต้องการองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจนี้

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นประกอบกับตนเองมีความรู้ความสนใจในธุรกิจนวดแผนไทย รวมถึงเป็นคนพื้นที่ใน อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นจุดที่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาตินิยมมาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก ประกอบกับ อำเภอปายมีแหล่งที่พักและ โรงแรม สถานบริการนวดทั้งแผนไทย สปา เป็นจำนวนมาก จึงมีความสนใจที่ดำเนินการธุรกิจบริการสอนการนวดไทยให้กับชาวต่างชาติ ภายใต้แบรนด์ “Pai Nuad Thai Learning Center”

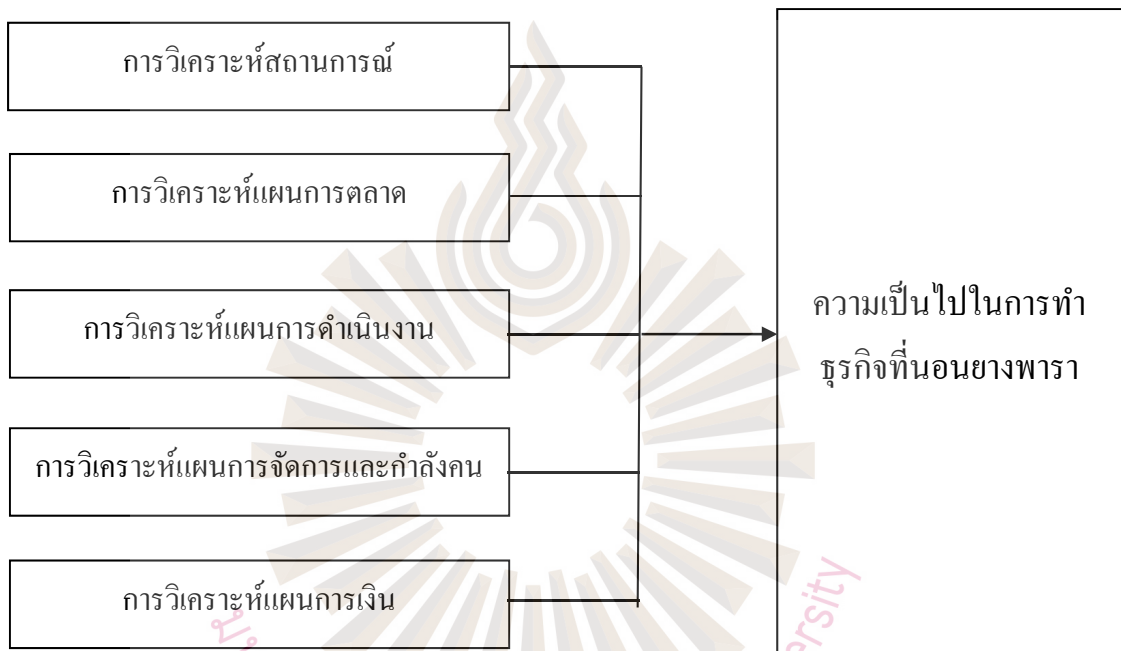
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสอนนวดแผนไทย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสอนนวดแผนไทย

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสอนนวดแผนไทย
2. ขอบเขตด้านเวลาการศึกษาตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2558- พ.ศ.2559

นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. ที่นอวยงพารา หมายถึง
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาดหมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และ การส่งเสริมการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านการผลิตหมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึงการกำหนดโครงสร้างองค์กร การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็ง (Strength : S)

1. ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ในการวางแผนไทย และมีความชำนาญในภาษาอังกฤษ
2. มีบุคลากร (ตัวผู้ประกอบการเอง) ที่มีความชำนาญด้านการทำการตลาดออนไลน์ และสังคมออนไลน์
3. ทำเลที่ตั้งธุรกิจ อยู่ในย่านเศรษฐกิจ และมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นจำนวนมาก

จุดอ่อน (Weakness : W)

1. ผู้ประกอบการมีเงินทุนหมุนเวียนที่ต่ำ
2. บุคลากรต้องมีความชำนาญในภาษาต่างประเทศ และมีความชำนาญในการวางแผน
3. องค์กรและตราผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด

โอกาส (Opportunities : O)

1. เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวที่ดีขึ้น
2. สังคมให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น และนิยมชอบการนวดผ่อนคลายมาก
3. คู่แข่งชั้นทางตรงในพื้นที่ตั้งธุรกิจ มีเพียงเจ้าเดียว คือ ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน
4. รัฐบาลให้การสนับสนุนธุรกิจนวดในสาขานวดแผนไทย ด้วยการประกาศนโยบายการพัฒนาประเทศให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ

5. นวดแผนไทยได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศ เดนมาร์ก เบลเยียม เยอรมนี ออสเตรเลีย สวิตเซอร์แลนด์ สิงคโปร์ มาเลเซีย สหรัฐอาหรับเอมิเรต และ สหรัฐอเมริกา ที่มียอดความสนใจนวดแผนไทยผ่านทางออนไลน์มากที่สุด (Google Tend, 2558)

6. สังคมปัจจุบันมีค่านิยมหาข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบสินค้าและบริการหรือการตัดสินใจ สั่งซื้อสินค้าและบริการทางอินเทอร์เน็ตหรือทางออนไลน์

7. การบริการสอนนวดแผนไทยไม่ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคกลุ่มผู้ใช้เก้าอี้นวดไฟฟ้า เตียงนวดไฟฟ้า ลูกประคบไฟฟ้า ถูประคบสมุนไพร

อุปสรรค (Threats : T)

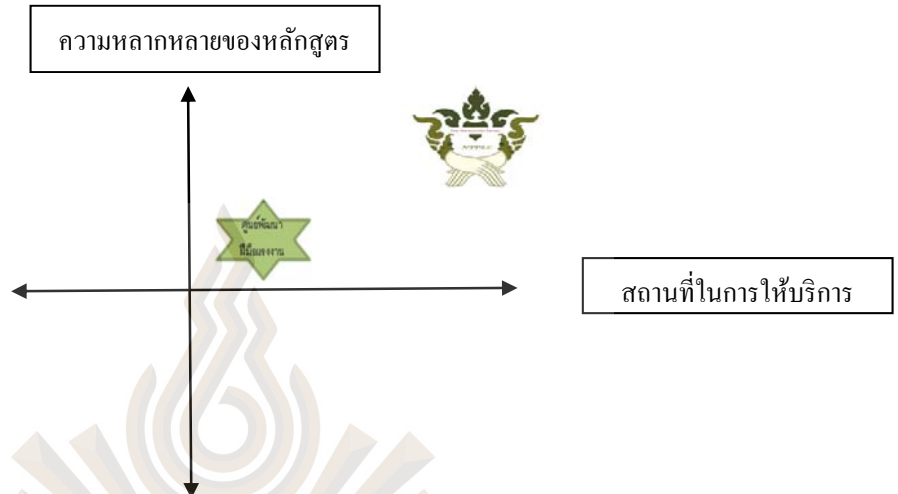
1. มีกฎหมายและกฎระเบียบบังคับในการการจัดตั้งธุรกิจ ซึ่งต้องศึกษา และต้องทำการขออนุญาตดำเนินงานกิจการ กับทางกระทรวงสาธารณสุข และสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา (สพท.)
2. สังคมปัจจุบันมีค่านิยมในตัดสินใจเลือกบริโภคสินค้าโดยเลือกจากตราสินค้าที่มีชื่อเสียง
3. มีการบริการทดแทนอยู่ในพื้นที่ตั้งธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจบริการสอนนวดสปา ธุรกิจบริการสอนนวดบำรุงผิวเพื่อความงาม และธุรกิจบริการสอนนวดคอร์มา

● การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Target: T)

1. ผู้บริโภคที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวใน อำเภอป่าจ้อย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ที่มีความสนใจและชื่นชอบการรับบริการนวดแผนไทย และมีความคิดต่อยอดที่จะเรียนการนวดแผนไทยเพื่อนำความรู้ที่ได้ไปใช้ประกอบธุรกิจหรือใช้ประกอบอาชีพนวดแผนไทยในประเทศของตน และมีความต้องการความสะดวกสบายในการเลือกซื้อบริการ รวมถึงมีทัศนคติในการตัดสินใจซื้อ เพราะความน่าเชื่อถือของตราผลิตภัณฑ์ ความหลากหลายในหลักสูตรการสอน และซื้อเพราะสื่อโฆษณา และการประชาสัมพันธ์

การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning: P)



จาก แสดงให้เห็นว่าทางศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center กำหนดทางการตลาดที่เหนือกว่าคู่แข่งอย่างศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแม่ฮ่องสอนในด้านความหลากหลายของหลักสูตรที่เปิดทำการสอน และการให้บริการความสะดวกสบายด้านสถานที่ในการเรียนการสอน อีกทั้งยังเป็นการป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันหน้าใหม่ที่จะเกิดขึ้นมาในอนาคตอีกด้วย

- ส่วนประสมทางการตลาด

ในส่วนนี้จะประกอบไปด้วยกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (7P) และแผนการปฏิบัติการ (Action Plan) โดยมีรายละเอียดดังนี้

กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (7P)

1. กลยุทธ์ด้านการบริการ (Service)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยให้ความสำคัญกับ หลักสูตรมีความเป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำกับที่อื่นๆ และมีความหลากหลายของหลักสูตรให้เลือกเรียน มีทั้งสิ้น 4 หลักสูตร ดังนี้

1) หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ (Foundation of Thai Massage) โดยเรียนทั้งหมด 60 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับผิดชอบต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี

2) การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ (Thai Foot Reflexology Massage) โดยเรียนทั้งหมด 60 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 25 ครั้งต่อปี

3) การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด (Thai Herbal Hot Compress Facial and Body Treatments) โดยเรียนทั้งหมด 15 ชั่วโมง (วันละ 5 ชั่วโมง) รับ 30 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี

4) การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพรเพื่อสุขภาพ (Aroma Herbal Oil Massage) โดยเรียนทั้งหมด 30 ชั่วโมง (วันละ 6 ชั่วโมง) รับ 10 ท่านต่อการเรียนครั้ง เปิด 50 ครั้งต่อปี

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

เป็นการใช้กลยุทธ์ที่กำหนดการตั้งราคาขายให้เหมาะสมในการแข่งขันหรือสอดคล้องกับตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยใช้กลยุทธ์แนวระดับราคา (Price Lining) เป็นกลยุทธ์การกำหนดราคาตามแนวคิดที่ว่า “ราคาที่ดี คือ ราคาที่ผู้บริโภคพอใจ” ซึ่งกระตุ้นการตัดสินใจของผู้บริโภคได้ดีกว่าในระดับราคาเดียว โดยที่บวกกำไรส่วนเพิ่ม (Markup Pricing) โดยการบวกเพิ่มเงินจำนวนหนึ่ง เข้าไปยังต้นทุนของการบริการเพื่อให้ได้ราคาขาย ส่วนที่บวกเพิ่มนี้จะต้องครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น ๆ และยังเป็นกำไร ดังตารางอัตราราคาค่าบริการ

ตารางอัตราราคาค่าบริการ

| หลักสูตร | จำนวนชั่วโมงเรียน (ชั่วโมง) | ราคาต่อหลักสูตร(บาท) |
|---|--------------------------------|----------------------|
| หลักสูตรวิชาการนวดไทยโบราณ | 60 | 18,000 |
| การนวดเท้าเพื่อสุขภาพ | 60 | 15,000 |
| การทำลูกประคบด้วยสมุนไพรใช้กับการนวด | 15 | 5,000 |
| การดูแลสุขภาพผิวพรรณโดยใช้สมุนไพรไทย การนวดน้ำมันหอมระเหยและน้ำมันสมุนไพร เพื่อสุขภาพ | 30 | 8,000 |

3. กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย (Place)

การจัดจำหน่ายจะเน้นความสะดวกสบายในการเลือกซื้อหลักสูตร โดยกำหนดให้ให้มีช่องทางการจัดจำหน่าย ถึง 3 ช่องทาง ได้แก่

- 1) ผ่านช่องทางหน้าศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center
- 2) ผ่านช่องทางสื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่งจะเป็เว็บไซต์ ของศูนย์บริการเอง
- 3) ผ่านตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ ที่พัก โรงแรม และรีสอร์ท ที่อยู่ในบริเวณ อำเภอปาย โดยจะมีตัวแทนจำหน่ายจำนวน 150 แห่ง

4. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

เป็นการใช้กลยุทธ์เพื่อส่งเสริมหรือสนับสนุนในการกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อบริการของผู้บริโภค โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)
 - (1) ให้ส่วนลดการบริการสำหรับลูกค้าที่ต้องการเรียน หลักสูตรการนวดไทยในทุกหลักสูตร และได้ชำระเงินแบบเหมาจ่ายจะได้รับส่วนลด 15 % ทันที
 - (2) ให้ส่วนลดการบริการสำหรับลูกค้า 10 % เมื่อมีคูปองส่วนลดจากโรงแรม ที่พัก หรือรีสอร์ทที่ร่วมเป็นเครือพันธมิตรกับศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center
 - (3) ให้ค่าตอบแทน 10% แก่โรงแรม ที่พัก หรือรีสอร์ท เมื่อลูกค้ามีคูปองส่วนลดจากโรงแรม ที่พัก หรือรีสอร์ทที่ร่วมเป็นเครือพันธมิตรศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center
 - (4) ให้ส่วนลดการบริการสำหรับลูกค้า 10 % เมื่อลูกค้ามีเดือนเกิดที่ตรงกับกับเดือนที่ลงเรียน

2) การประชาสัมพันธ์ (Public relations)

เน้นไปที่การประชาสัมพันธ์เพื่อก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดี เพิ่มคุณค่าให้กับชื่อเสียงของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยผ่านการสื่อสารทางการตลาดต่าง ๆ โดยที่จะไม่ทำการโฆษณาชวนเชื่อใด ๆ ทั้งสิ้น เพราะการทำการโฆษณาของธุรกิจการศึกษานั้น หากมีมากจนเกินไป อาจจะก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีได้ การประชาสัมพันธ์จะมีวัตถุประสงค์ เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้า

เกิดความสนใจอยากรู้จักศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center มากขึ้นและสร้างความเข้าใจกับลูกค้าในรูปแบบการเรียนการสอนของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center รวมถึงเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยจัดให้มีสื่อการตลาดดังนี้

1. ป้ายประชาสัมพันธ์ (Billboard) ติดตั้งป้ายโฆษณาขนาด 3 x 4 เมตร ที่หน้าศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center
2. ใบโบชัวร์ จัดทำเพื่อแสดงรายละเอียดของหลักสูตรเรียนพร้อมราคา เพื่อแนะนำการบริการของทางร้านทำให้ลูกค้าเกิดการรับรู้ และกระตุ้นความสนใจ
3. นามบัตร เพื่อเป็นการแนะนำร้านพร้อมหมายเลขโทรศัพท์ เพื่อเพิ่มความสะดวกในการติดต่อของลูกค้า
4. โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เป็นการส่งเสริมการขายโดยการเพิ่มช่องทางการรับรู้ตราผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ของ ศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center และสร้างฐานลูกค้าใหม่ด้วยการดำเนินการทางการตลาดออนไลน์
5. ใช้ระบบ CRM เป็นกลยุทธ์ที่การนำข้อมูลรายละเอียดลูกค้าที่ใหม่และเก่าที่สมัครสมาชิกที่ศูนย์บริการ หรือเว็บไซต์ ให้เชื่อมโยงสู่โปรแกรมบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) และทำการการประยุกต์ใช้ระบบ CRM ในการติดตามลูกค้าโดยนำเสนอข่าวสารและผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้าแบบอัตโนมัติ ในกรณีที่ลูกค้าโดยการบริการอำนวยความสะดวกในการแจ้งข้อมูลข่าวสารได้ 2 ช่องทาง คือ จดหมายแจ้งเตือนและช่องทาง E-mail อัตโนมัติและรายละเอียดประชาสัมพันธ์ Website เชื่อมโยงการบันทึกข้อมูลอัตโนมัติ เข้าระบบ CRM และเพื่อความสะดวกของลูกค้าโดยการเพิ่มช่องทางที่สามารถจองหลักสูตรได้ตามที่ลูกค้าต้องการ และเชื่อมโยงข้อมูลไปในขั้นตอนต่อไปจะทำการบันทึกข้อมูลที่ได้รับเข้าระบบ CRM เพื่อใช้เป็นข้อมูลดำเนินการด้านการบริการให้กับลูกค้าในลำดับต่อไป

การดำเนินงานทางการตลาด (Action Plan)

| สื่อที่ใช้ | ภายใน 1 ปี | | | | | | | | | | | |
|-------------------|------------|------|-------|-------|------|-------|------|------|------|------|------|------|
| | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ย. | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. |
| ป้ายประชาสัมพันธ์ | ← | | | | | | | | | | | → |
| สื่อออนไลน์ | ← | | | | | | | | | | | → |
| จัดทำแผ่นพับ | ← | | | | | | | | | | | → |
| นามบัตร | ← | | | | | | | | | | | → |
| บัตรสมาชิก | ← | | | | | | | | | | | → |
| ป้ายชื่อร้าน | ← | | | | | | | | | | | → |

ตารางแสดงงบประมาณในการทำการตลาด

| รายการ | จำนวน (หน่วย) | ราคา (หน่วย) | จำนวนครั้งที่ใช้ ต่อปี | เป็นเงิน / ปี |
|-------------------|------------------|-----------------|---------------------------|---------------|
| ฝึกอบรมพนักงาน | - | - | - | - |
| ป้ายประชาสัมพันธ์ | 1 | 8,000 | 2 | 16,000 |
| สื่อออนไลน์ | - | - | - | - |
| จัดทำแผ่นพับ | 500 | 2.50 | 12 | 15,000 |
| นามบัตร | 200 | 3.00 | 12 | 7,200 |
| บัตรสมาชิก | 50 | 3.00 | 12 | 1,800 |
| ป้ายชื่อร้าน | 1 | 8,000 | 1 | 8,000 |
| รวม | | | | 48,000 |

5. กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)

บุคลากรถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ โดยเฉพาะผู้ที่มาเรียนนวดที่มีความสามารถจะได้นำความรู้ที่ได้รับไปใช้ได้จริง หรือไปเปิดธุรกิจบริการที่อื่น จึงวางแผนด้านการบริหารบุคคลดังนี้

ครูสอนนวดทุกคนจะได้รับการฝึกและอบรมเกี่ยวกับการนวดในรูปแบบต่างๆ และได้รับการฝึกอบรมทางด้านภาษาอังกฤษ เพื่อการให้บริการ ที่มีประสิทธิภาพนอกจากนั้น จะมีการอธิบายให้ผู้เข้ามาเรียนนวดให้เข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของการมาใช้บริการต่างๆ ในการนวดแผนไทย เพื่อให้ผู้ที่เข้ามาเรียนนวดแต่ละคนมีความรู้และสามารถให้คำแนะนำกับผู้บริโภครที่เข้ามาขอใช้บริการ ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มคุณค่าและสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น

พนักงานทั่วไป (บัญชี ผู้จัดการร้าน แคชเชียร์ พนักงานต้อนรับ ผู้ช่วยครูสอนนวด แม่บ้าน เป็นต้น) ทาง Pai Nuad Thai Learning Center ได้เสนอเงินเดือนประจำตำแหน่งในอัตราที่ค่อนข้างสูง และพร้อมสวัสดิการต่างๆ ให้แก่พนักงาน เมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมเดียวกัน พร้อมโบนัสประจำปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลประกอบการ นอกจากนี้ได้จัดเตรียมชุดทำงานให้ฟรีคนละ 3 ชุด

6. กลยุทธ์ด้านกระบวนการให้บริการ (Process)

ในปัจจุบันธุรกิจมีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ มีการคิดค้นสร้างสรรค์สินค้าใหม่ๆ แต่สิ่งหนึ่งที่ทุกธุรกิจจะขาดเสียไม่ได้คือ กลยุทธ์ของการบริการ ซึ่งหมายถึงวิธีเอาชนะลูกค้าด้วยการบริการ การบริการที่ดี ลูกค้าเกิดความประทับใจ ก็จะเกิดการบอกต่อทำให้มียอดขายที่เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งการบริการที่ดียังถือเป็นหน้าเป็นตาของทางองค์กร ทว่าการบริการจะดีหรือไม่ดีส่วนหนึ่งนั้นขึ้นอยู่กับตัวของพนักงาน และอีกส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความใส่ใจขององค์กรที่จะพัฒนางานบริการนี้ขึ้นมา

Pai Nuad Thai Learning Center ได้ตระหนักถึงกระบวนการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ดังนั้นจึงได้กำหนดผังขั้นตอนการให้บริการ ซึ่งครูผู้สอนนวดจะต้องมีความแม่นยำ ความชำนาญ มีความรู้และความเข้าใจทางด้าน โครงสร้างของร่างกายในส่วนต่างๆ เป็นอย่างดี และสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษออกมาให้ผู้เรียนที่เป็นชาวต่างชาติเข้าใจได้ดี เพื่อให้เกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด และพนักงานทุกคนให้การดูแล เอาใจใส่กับลูกค้าทุกคนเปรียบเสมือนลูกค้าเป็นดั่งมิตรและญาติที่ดีของเรา โดยผู้จัดการร้านมีหน้าที่หลักในการควบคุมดูแลให้กระบวนการการปฏิบัติงานเป็นไปตามที่กำหนด และสามารถวัดผลความพึงพอใจจากลูกค้าได้ กรณีที่มีข้อร้องเรียนจากลูกค้าจะมีการแจ้งให้พนักงานทุกคนรับทราบปัญหา และนำมาตั้งเป้าหมายใหม่ในการปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้นตลอดเวลาด้วยความเต็มใจของพนักงาน เพื่อให้พนักงานทุกคนทำงานบริการลูกค้าอย่างมีความสุขและมีประสิทธิภาพ ดังกระบวนการบริการ (Process) ของทาง

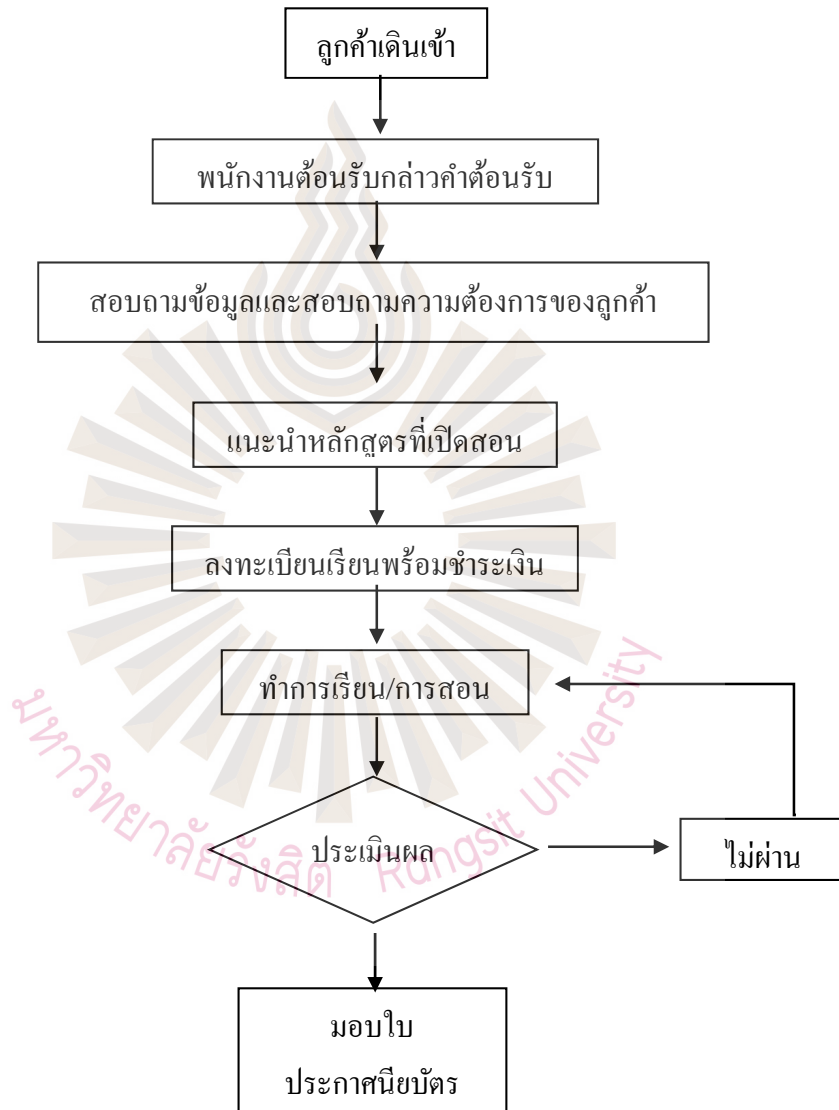
7. กลยุทธ์ด้านด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident)

ทางแบรนด์ Pai Nuad Thai Learning Center เป็นธุรกิจบริการสอนนวดแผนไทยให้กับชาวต่างชาติ แต่อย่างไรก็ตามสินค้าและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้เพื่อการบริการนั้นก็เป็้องค์ประกอบที่สำคัญต่อธุรกิจ โดยรวมแล้วความต้องการหลักของผู้บริโภคที่มาเลือกเรียนเพื่อที่จะดูแลสุขภาพด้วยวิธีทางธรรมชาติ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่เลือกใช้เพื่อการบริการนั้น Pai Nuad Thai Learning Center จึงเน้นและให้ความสำคัญกับคุณภาพเป็นหลัก ตลอดจนการเก็บรักษาที่ถูกต้องในส่วนของ Pai Nuad Thai Learning Center ได้ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคและสภาพตลาด เพื่อที่จะนำเสนอการบริการที่จะตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนี้

- 1) ศึกษาคุณสมบัติและประโยชน์ของชนิดผลิตภัณฑ์ที่จะเลือกนำมาใช้
- 2) ทำการทดสอบผลิตภัณฑ์โดยการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อให้รู้และเข้าใจถึงประโยชน์และคุณสมบัติที่สำคัญ และสามารถนำไปอธิบายให้ผู้บริโภคฟังและเข้าใจมากยิ่งขึ้น
- 3) ทำการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ภายในร้านเป็นประจำ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์หรือเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ เพื่อเป็นการป้องกันหรือลดโอกาสในการเกิดอุบัติเหตุกับผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการ
- 4) ทำความสะอาดพื้นที่ให้บริการทุกวัน หลังจากปิดร้านเนื่องจากว่าเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ และต้องใช้บรรยากาศที่สะอาดสดชื่นในการช่วยผ่อนคลาย ดังนั้นการรักษาความสะอาดทุกวันจะช่วยให้สถานที่น่าใช้บริการและเสริมภาพพจน์ที่ดีให้กับทางร้าน
- 5) มีการสำรวจตลาดเพื่อหาผลิตภัณฑ์ใหม่มาให้บริการลูกค้า มีการประชุมและปรึกษากลับมาเกี่ยวกับการนำเสนอหรือปรับปรุงการให้บริการอยู่ตลอด
- 6) มีการควบคุมและดูแลพัฒนาสถานที่ประกอบการอยู่ตลอดเวลา เพื่อความเป็นภาพลักษณ์ที่ดีและสร้างความน่าเชื่อถือ
- 7) มีการอบรมพนักงานอยู่ตลอดเวลา เพื่อพัฒนาศักยภาพพนักงานให้ดียิ่งขึ้นไป

- กระบวนการบริการ (Process)

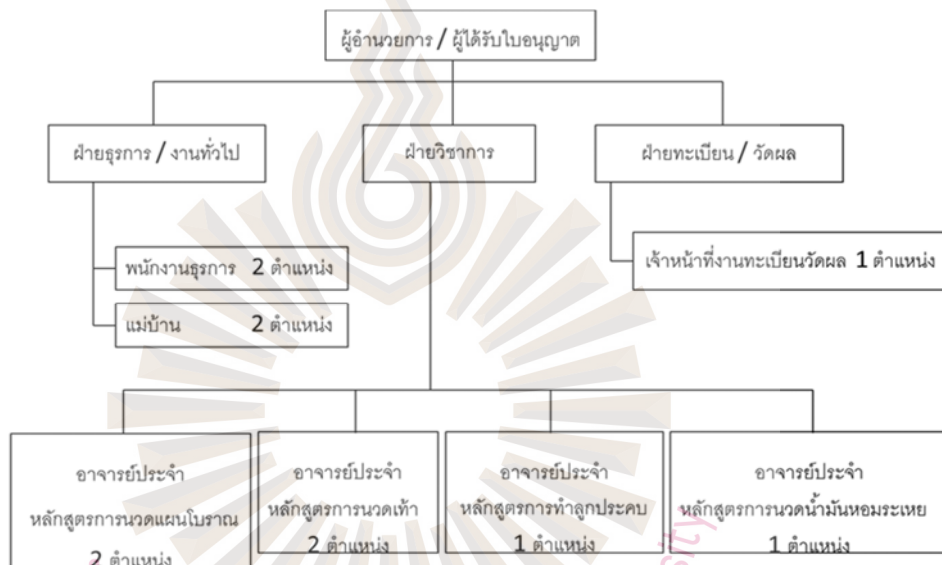
กระบวนการให้บริการของศูนย์บริการ Pai Nuad Thai Learning Center โดยกระบวนการให้บริการทางศูนย์จะให้ความสนใจตั้งแต่ลูกค้าก้าวเดินเข้ามา ณ ศูนย์บริการ



- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

กิจการใช้ลักษณะการจัดการ โครงสร้างองค์กรแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะขนาดขององค์กรมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนักการจัดการ โครงสร้างองค์กรในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 8 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,510,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,560,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 1,851,000 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 2,070,000 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 2,184,000 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 42,416 บาท ปีที่เท่ากัน 84,932.80 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 256,116.64 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 373,616.19 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 435,679.51 บาท ระยะเวลาคืนทุนของ โครงการเท่ากับ 5 ปี 4 เดือน

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจสอนนวดแผนไทยภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2554). **ธุรกิจบริการ : สปาและนวดไทย**. [เว็บไซต์]. สืบค้นจาก

<http://www.dtn.go.th/filesupload/aec/images/spa29-05-55.pdf>.

ถาวร จันทศิริ. (2554). **บ้านเมืองเรื่องวังจันทร์: เปิดโรงเรียนสอนนวด (จบ)**. [เว็บไซต์]. สืบค้นจาก

<http://www.ryt9.com/s/bmnd/1064489>.

พิศิษฐ เบญจมงคลวาริ. (2545). **นวดไทยเพื่อสุขภาพ เล่ม 1**. กรุงเทพฯ: หมอชาวบ้าน.

พลชัย เพชรปลอด. (2545). **ธรรมชาติบำบัดธุรกิจเฟื่องเฟื่องคนยุค "อี"**. New Serach, 3 (17), 24-33.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2557). **AEC Plus (Your Business to The New Frontier)**. [เว็บไซต์]. สืบค้น

จาก<http://www.askkbank.com/WhatsHot/Documents/Singapore.pdf>

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (2557). **เศรษฐกิจไทยปี 2557 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 1.2 – 1.7 และมี**

แนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่องในปี 2558. [เว็บไซต์]. สืบค้นจาก <http://www.thaigov.go.th/news-ministry/2012-08-15-09-16-10/item/87112-รายงานประมาณการเศรษฐกิจไทยปี-2557-และ-2558.html>.

Google Trend. (2558). **แนวโน้มการสืบค้นข้อมูลบริการนวดแผนไทย**. [เว็บไซต์]. สืบค้นจาก

Fetto, John. (2012). **Trend in Pampering**. American Demographic, 24 (16), Quoted in ABI Inform

Jotisalikor. Chami Thai Spa Book. Periplus: The Natural Asian.