

แผนธุรกิจร้านทำเล็บและสปา

Business Plan for Nail and Spa



แผนธุรกิจร้านทำเล็บและสปา

Business Plan for Nail and Spa



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2563



© 2563

วราภรณ์ ชาญพินันท์

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจร้านทำเล็บและสปา

ผู้วิจัย วราภรณ์ ธีญพีชน์

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.ธีระศักดิ์ ธี ระนอง)

ผู้เชี่ยวชาญ

(อาจารย์อาทร พร้อมพัฒนภาค)

(อาจารย์วิรัตน์ รัตตากร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

19 กันยายน 2563

วราภรณ์ ธัญพีชน์. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ,
กันยายน 2563, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจร้านทำเล็บและสปา (36 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร.ธีระศักดิ์ ณ ระนอง

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาโอกาส ปัญหา อุปสรรค
ของธุรกิจให้พร้อมต่อการเริ่มประกอบการ เป็นเครื่องมือในการวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดำเนินไป
อย่างต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพสูงสุด

แผนธุรกิจได้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจประเภทการให้บริการทำเล็บและสปา โดยเป็นการ
ดำเนินธุรกิจใหม่ กลยุทธ์และวิธีการในการจัดทำแผน คือ การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ
ภายในและภายนอก การวางแผนการตลาด การควบคุมบุคลากร การวางแผนการเงิน การวิเคราะห์
การแข่งขัน และการสำรวจที่ใช้แบบสอบถามออนไลน์ เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคและ
ความคาดหวังต่อการใช้บริการ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวที่ได้มาจะนำมาใช้พัฒนาเข้ากับธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจ
เติบโตอย่างถึงที่สุด

คำสำคัญ: ร้านทำเล็บ, สปา, บริการทำเล็บ

Thanyapuech, W. M.M.E. (Entrepreneurship), September 2020, Graduate School,
Bangkok University.

Business Plan for Nail and Spa (36 pp.)

Advisor: Teerasak Na Ranong, Ph.D.

ABSTRACT

The creation of business plan has objectives to study opportunities, problems as well as obstacles of business in order to be prepared for business initiation. It also functions as a guide for planning successful and effective business operation.

This business plan is specially conducted for nail salon and spa service. Strategies and planning methods for this new business include analysis of internal and external business factors, marketing planning, personnel controlling, financial planning, competitive analysis and surveying through online questionnaires in order to know consuming behaviour and service expectation. The data collected from the study can be applied to improve business for its maximum growth.

Keywords: Nail Salon, Spa, Nail Service

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงและประสบความสำเร็จได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์จาก อาจารย์ ดร.ธีระศักดิ์ ฌ ระนอง ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาในการประกอบการค้นคว้าอิสระ ที่ได้กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ ความรู้ แนวทางการค้นคว้า รวมถึงการตรวจทานความถูกต้องของการจัดทำแผนธุรกิจและคณะกรรมการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ แผนธุรกิจนี้ ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง

สุดท้ายนี้ ข้าพเจ้าขอขอบคุณบิดา มารดา และครอบครัว ซึ่งเป็นบุคคลที่คอยส่งเสริม ให้กำลังใจ คอยสนับสนุน และเชื่อมั่นในตัวข้าพเจ้ามาโดยตลอด

วราภรณ์ ธัญพีชน์



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 การแนะนำธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ	1
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	2
1.4 รูปแบบของธุรกิจและรูปแบบการดำเนินธุรกิจ	2
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	
2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด	6
2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	9
บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	
3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ	15
3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ	16
3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค	17
3.4 วิเคราะห์และสรุปผลวิจัย	19
บทที่ 4 แผนการตลาด	
4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่ง บริการ	20
4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด	21
4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด	23
บทที่ 5 แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	
5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน	24
5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน รวมถึงคุณสมบัติของ บุคลากรที่ต้องสรรหา	24

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 5	(ต่อ) แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	
	5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร	26
	5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร	26
บทที่ 6	แผนการดำเนินงาน	
	6.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนการจัดตั้ง	27
	6.2 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ	27
	6.3 กระบวนการหรือขั้นตอนการให้บริการ	27
บทที่ 7	แผนการเงิน	
	7.1 ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน	28
	7.2 สมมติฐานทางการเงิน	28
	7.3 ประมาณการงบการเงิน (งบกำไรขาดทุน 3 ปีแรก โดยปีแรกให้จัดทำเป็นรายเดือน งบดุล และงบกระแสเงินสด) และวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	29
บทที่ 8	แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ	
	8.1 แผนฉุกเฉิน	34
	8.2 แผนอนาคต	34
	บรรณานุกรม	35
	ประวัติผู้เขียน	36
	เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในรายงานการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1: Business Model Canvas	2
ตารางที่ 2.1: เปรียบเทียบธุรกิจ	13
ตารางที่ 3.1: สรุปผลการทำแบบสอบถาม	17
ตารางที่ 3.2: สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการร้านทำเล็บและสปา	18
ตารางที่ 7.1: ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน	28
ตารางที่ 7.2: แสดงฐานะทางการเงิน	29
ตารางที่ 7.3: แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายและค่าเสื่อมราคา	30
ตารางที่ 7.4: แสดงยอดขาย	30
ตารางที่ 7.5: แสดงประมาณการค่าใช้จ่าย	31
ตารางที่ 7.6: แสดงงบกำไรขาดทุน	32
ตารางที่ 7.7: แสดงงบกระแสเงินสด	33
ตารางที่ 7.8: แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	33

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1: แบรินด์ธุรกิจ	1
ภาพที่ 2.1: การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)	6
ภาพที่ 2.2: แบรินด์ร้าน FnNails	10
ภาพที่ 2.3: แบรินด์ร้าน แอท เนล	11
ภาพที่ 2.4: แบรินด์ร้าน Bangkok Nails	11
ภาพที่ 2.5: แบรินด์ร้าน Nailfie Studio	12
ภาพที่ 2.6: แบรินด์ร้าน Yves Rocher	13
ภาพที่ 3.1: SWOT Analysis	15
ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	21
ภาพที่ 5.1: การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน	24



บทที่ 1

การแนะนำธุรกิจและแผนธุรกิจ

1.1 การแนะนำธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ

เล็บและผิวหนังบริเวณเล็บเป็นส่วนหนึ่งในร่างกายที่สำคัญ สามารถมองเห็นได้ชัดเจนจากภายนอกไม่ว่าจะในส่วนของมือหรือเท้า แทบจะเป็นส่วนที่มองเห็นง่ายที่สุดรองจากใบหน้า ซึ่งเป็นจุดที่บ่งบอกความสะอาดและสวยงามอีกจุดหนึ่งเลย ดังนั้นการดูแลเล็บและผิวหนังบริเวณมือและเท้าจึงสำคัญ จึงต้องมีธุรกิจการบริการเกี่ยวกับการดูแลผิวหนังและเล็บที่มาในรูปแบบการสปาภายใต้แบรนด์ Spa and Nails By Baifernchup เป็นธุรกิจทำเล็บที่มุ่งเน้นในการดูแลผิวหนังเล็บและผิวหนังบริเวณมือและเท้าให้กับผู้ที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับเล็บและผิวหนังบริเวณมือและเท้า หรือผู้ที่ต้องการเสริมความงามเล็บให้มีความสวยงาม

ภาพที่ 1.1: แปรนต์ธุรกิจ



1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup จุดเริ่มต้นมาจากความชื่นชอบในการทำเล็บและดูแลผิวหนัง อีกทั้งคนรอบข้างส่วนมากก็ชื่นชอบเหมือนกัน และในการจะใช้บริการร้านทำเล็บแต่ละครั้งก็จะหาร้านที่บริการตามความต้องการยาก โดยร้านทำเล็บทั่วไปจะมีการบริการที่ตกแต่งเล็บสะส่วนใหญ่จะไม่ได้มุ่งเน้นการดูแลมากนัก จึงคิดว่าหากเราทำธุรกิจการบริการดูแลเล็บและผิวหนัง

บริเวณมือและเท้าสำหรับผู้ที่มีปัญหาโดยตรงจะต้องเป็นธุรกิจที่ได้รับความสนใจมากแน่นอน
เนื่องจากพื้นที่ที่จะเปิดร้านเป็นพื้นที่ที่มีผู้คนอยู่เยอะ เป็นแหล่งรวมตัวและยังไม่มีธุรกิจรูปแบบนี้เปิด
จึงเป็นโอกาสที่ดีที่จะทำธุรกิจนี้

1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

เพื่อนำไปใช้ในการนำเสนอการเริ่มจัดตั้งธุรกิจ การตัดสินใจในการเริ่มเปิดกิจการ

1.3.1 ศึกษาการลงทุนในธุรกิจร้านสปาเล็บและผิวพรรณ

1.3.2 ศึกษาว่าธุรกิจมีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด

1.3.3 ศึกษาการตลาดของธุรกิจ เพื่อลดความเสี่ยงในหลายๆด้าน

1.4 รูปแบบของธุรกิจและรูปแบบการดำเนินธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup เป็นรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียว
(Proprietorship)

ธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup วางรูปแบบดำเนินธุรกิจตามโครงสร้าง Business
Model Canvas ซึ่งแบ่งเป็น 9 หัวข้อ ดังนี้

ตารางที่ 1.1: Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
1. ร้านที่จำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทำเล็บ	1. การดูแลเล็บและผิวพรรณมือเท้า เช่น สปา การตัดหนัง	1. การบริการที่ครบวงจรทั้งการแก้ปัญหา ดูแลและตกแต่งให้เกิดความสวยงาม	1. การจดจำลูกค้าที่มาใช้บริการประจำ	1. กลุ่มคนที่ชื่นชอบการบริการเสริมความงามและดูแลผิวพรรณ
2. แปรนด์ของผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการสปา	2. การตกแต่งและสร้างความสวยงามให้แก่	2. ให้คำปรึกษาแนะนำและวิธีดูแลได้อย่างครบถ้วน	2. การสอบถามและนำโดยการอิงจากลักษณะของลูกค้า	2. ผู้ที่มีปัญหาเล็บและผิวพรรณมือเท้า
3. สถาบันฝึกสอนการทำเล็บ	3. เช่น การต่อเล็บ เพ้นท์เล็บ ทาสี		3. การมี Feedback หลังการใช้บริการ	

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 1.1: Business Model Canvas

Key Partners 4. สถาบันสอน การทำสปา	Key Resources 1. บุคลากร 2. ที่ตั้งของร้าน 3. อุปกรณ์การ ทำเล็บและสปา	Value Propositions 3. สะดวกสบาย เมื่อมาใช้บริการ 4. มีความเป็นมือ อาชีพ มาตรฐาน และปลอดภัย	Channels 1. Online (Facebook, Instagram, Line official) 2. Offline (ป้ายโฆษณา)	
Cost Structure 1. เงินเดือนบุคลากร 2. ค่าเช่าที่ 3. ค่าอุปกรณ์ทำเล็บ 4. ค่าผลิตภัณฑ์สปา 5. ค่าโฆษณา		Revenue Streams ธุรกิจนี้ได้รับรายได้หลักจากการบริการทำเล็บ และสปา		

จากตาราง วิเคราะห์องค์ประกอบใน Business Model Canvas ดังนี้

1.4.1 การเสนอคุณค่า (Value Propositions)

1) การให้บริการ: มีการให้บริการที่ครบทั้งในเรื่องการดูแลและการตกแต่ง โดยทำจากช่างที่ชำนาญและมากด้วยฝีมือ

2) การให้คำปรึกษา: มีการให้คำปรึกษาและแนะนำจากทางร้านทั้งในเรื่องของเล็บ ผิวพรรณมือเท้า และการตกแต่งทาสีเล็บอย่างละเอียดและรอบรู้ ทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจได้ง่าย

3) ความสะดวกสบาย: เมื่อมาร้านเราจะได้รับความสะดวกสบายตั้งแต่ที่จอดรถ การบริการในร้าน ตลอดจนจบการบริการ

4) มาตรฐาน: เพื่อให้เกิดความมั่นใจแก่ลูกค้า เรามีใบรับรองมาตรฐานของช่าง รวมถึงผลิตภัณฑ์ทุกอย่างที่นำมาให้บริการแก่ลูกค้า

1.4.2 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

1) กลุ่มคนที่ชื่นชอบการบริการเสริมความงามและดูแลผิวพรรณ เป็นกลุ่มลูกค้าเพศหญิงหรือเพศที่สามที่มีอายุ 15 ปีขึ้นไป มีรายได้ตั้งแต่ 18,000–20,000 บาทขึ้นไป

2) กลุ่มผู้ที่มีปัญหาเล็บและผิวหนังมือเท้า เป็นกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัยที่ต้องการรักษาปัญหาจากเล็บหรือผิวหนังมือเท้า

1.4.3 ช่องทาง (Channels)

- 1) ผ่านสื่อออนไลน์ Page Facebook, Instagram, Line Official
- 2) การโฆษณาจากป้ายหน้าร้าน

1.4.4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

- 1) การจดจำลูกค้า เมื่อลูกค้ามาใช้บริการมากกว่าหนึ่งครั้งให้มีการจดจำลูกค้า เพื่อสร้างความคุ้นเคยและความใส่ใจแก่ลูกค้า
- 2) การสอบถามแนะนำ เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการให้มีการสอบถามถึงการทำในโอกาสใด ต้องการแนวไหน รูปแบบใด ประเมินความต้องการของลูกค้าและแนะนำให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า
- 3) Feedback เมื่อลูกค้าได้รับบริการไปแล้ว สอบถามถึงการบริการหรือประเมินความพึงพอใจเพื่อนำมาปรับให้ดีขึ้นกว่าเดิม

1.4.5 กิจกรรมหลัก (Key Activities)

- 1) การดูแล การดูแลเล็บและผิวหนังมือเท้า ที่อาจจะเกิดจากการแห้งการลอกของผิวหนัง หรือเล็บฉีกเล็บขบ รวมถึงการสปาให้ผิวหนังมือเท้ามีความนุ่มนวลสัมผัส
- 2) การทำเล็บ การตกแต่งต่อเติมเล็บ ให้เกิดความสวยงามขึ้น การเพ้นท์ลวดลายต่างๆ และทาสีตามความต้องการลูกค้า

1.4.6 ทรัพยากรหลัก (Key Resources)

- 1) บุคลากร ช่างที่ชำนาญการด้านการทำเล็บ ช่างที่ชำนาญการด้านสปา พนักงานต้อนรับและอำนวยความสะดวก แม่บ้าน
- 2) ที่ตั้งของร้าน ร้านจัดตั้งอยู่ซอยเฉยพ่วง เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
- 3) อุปกรณ์ทำเล็บและสปา อุปกรณ์ทำเล็บ เช่น สีทาเล็บ อุปกรณ์ต่อและเพ้นท์เล็บ เครื่องอบเล็บ น้ำยาล้างเล็บ สำลี ที่ถอดเล็บ และอุปกรณ์สปา เช่น ผลิตภัณฑ์ Clarins ครีมบำรุงผิว อุปกรณ์ตัดหนัง ขัดเท้า เครื่องอบผิว แก้วทำสปาและเล็บ

1.4.7 พันธมิตรหลัก (Key Partners)

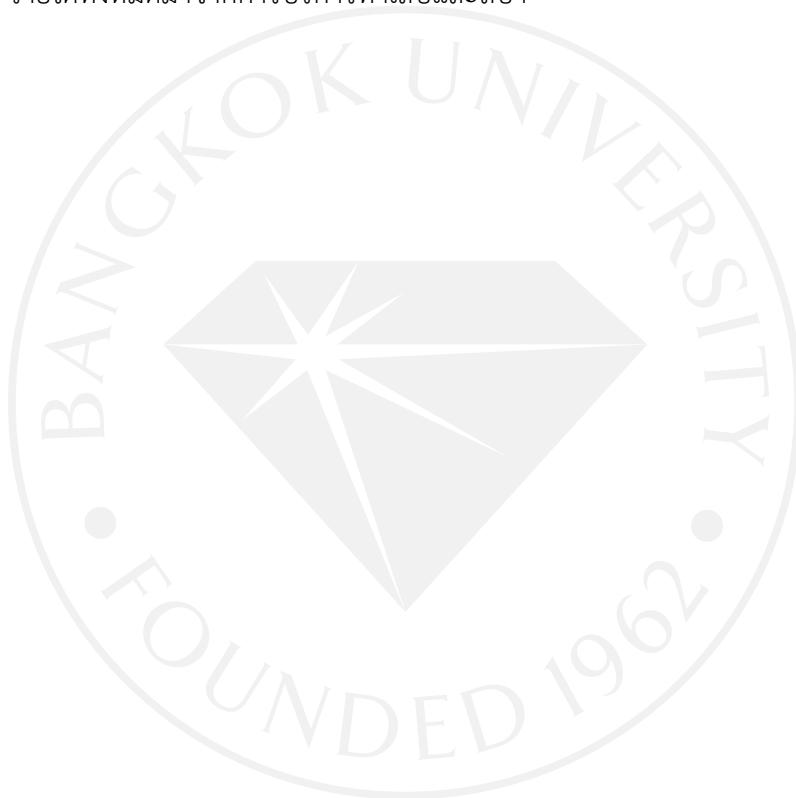
- 1) ร้านจำหน่ายอุปกรณ์ทำเล็บ รับสินค้าอุปกรณ์ทำเล็บจากร้านที่นำเข้ามาให้โดยตรง
- 2) แบนด์ของผลิตภัณฑ์สปา ผลิตภัณฑ์สปามาจากแบรนด์ Clarins
- 3) สถาบันฝึกสอนการทำเล็บ มีการส่งช่างไปฝึก เรียนรู้และอบรมการทำเล็บทุก 3-6 เดือน
- 4) สถาบันสอนสปา มีการส่งช่างไปฝึกการทำสปาทุก 3-6 เดือน

1.4.8 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

- 1) เงินเดือนบุคลากร เงินเดือน เงินโบนัส ค่าล่วงเวลา
- 2) ค่าเช่าที่
- 3) ค่าอุปกรณ์ทำเล็บ
- 4) ค่าผลิตภัณฑ์สปา
- 5) ค่าโฆษณา โฆษณาออนไลน์

1.4.9 กระแสรายได้ (Revenue Streams)

รายได้ทั้งหมดมาจากการบริการทำเล็บและสปา



บทที่ 2

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาดหรืออุตสาหกรรมที่ธุรกิจกำลังดำเนินนั้น เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจัยภายนอกของธุรกิจ ทำให้ทราบถึงสถานะความเป็นไปของการแข่งขัน และรู้ถึงจุดแข็งจุดอ่อนของคู่แข่งสำหรับใช้ในการวางแผนธุรกิจ เพื่อให้เกิดการวางแผนและดำเนินธุรกิจแบบมีการป้องกันและรับมืออย่างระแวดระวังให้เกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด

2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)

การทำธุรกิจนั้นมักจะมีปัจจัยหลายด้านที่เข้ามากระทบทั้งเชิงบวกและเชิงลบ สิ่งที่เป็นที่ ต้องพิจารณาก่อนจะดำเนินแผนธุรกิจต้องวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจ ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นทั้งอุปสรรคและโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ประกอบไปด้วย 6 ปัจจัย ดังนี้

ภาพที่ 2.1: การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)



ที่มา: *Scanning the environment: PESTEL analysis*. (1996). Retrieved from <https://www.business-to-you.com/scanning-the-environment-pestel-analysis/amp/>.

1) ปัจจัยทางการเมือง (Political)

การเมืองของประเทศไทย ณ ปัจจุบันนี้ส่งผลกระทบต่อทางเศรษฐกิจมากพอสมควร ทำให้ผู้ที่ประกอบธุรกิจได้รับผลกระทบไปตาม ๆ กัน ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเล็กตลอดจนไปธุรกิจใหญ่ แม้ว่ารัฐบาลจะพยายามออกนโยบายหรือแคมเปญเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจแล้วแต่ก็ตาม อีกทั้งในตอนนี้ยังมีทั้งวิกฤตโควิด 19 และการชุมนุม ทำให้เศรษฐกิจในตอนนี้เกิดการชะลอตัวลง รัฐบาลจึงพยายามออกมาตรการการป้องกันและวิธีกระตุ้นเศรษฐกิจเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้กลับมาดีดังเดิม

สรุปปัจจัยทางการเมืองมีผลกระทบกับธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup เพราะในช่วงนี้มีปัญหาการเมืองหลายด้าน และวิกฤตโควิด 19 ทำให้คนไม่ออกมาข้างนอก เนื่องจากทั้งกลัวโรคระบาดและเลี่ยงการชุมนุม จึงส่งผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจ แต่รัฐบาลก็มีมาตรการรับมือที่ดีกับธุรกิจประเภทนี้ ทำให้ผู้คนเข้ามาใช้บริการตามเดิมและมากขึ้น

2) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

เศรษฐกิจไทยในปี 2563 เป็นปีที่เศรษฐกิจยังชะลอตัวอยู่ อีกทั้งยังมีวิกฤตโควิด 19 ที่เป็นการแพร่ระบาดของไวรัส ซึ่งไม่ใช่แค่ไทยที่ได้รับผลกระทบแต่ทั่วโลกก็ได้รับผลกระทบเช่นกัน ทำให้เกิดการล็อกดาวน์ครั้งใหญ่ เพื่อจำกัดการแพร่ระบาด ส่งผลต่อการใช้ชีวิตของผู้คนและทำให้อุปสงค์ทางเศรษฐกิจของทั่วโลกหยุดชะงักพร้อมกัน กิจกรรมการผลิตหยุดชะงักพร้อมกันรายได้และกำลังซื้อที่ลดลงรุนแรงทำให้ลูกกลามเป็นวิกฤตทางเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ดี ถ้าประเทศไทยควบคุมสถานการณ์ได้ดีกว่าที่คาด เศรษฐกิจอาจจะไม่หดตัว แต่จะกลับมาเป็นบวกเร็วขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคมีความต้องการใช้อยู่ตลอดเวลา เมื่อมีโควิดยิ่งทำให้ผู้บริโภคยิ่งเกิดความต้องการมากขึ้นและต้องการที่จะใช้มากขึ้น จึงเป็นผลดีต่อผู้ประกอบการ

สรุปด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup ได้รับผลกระทบเศรษฐกิจโดยตรงในเรื่องการแพร่ระบาดของไวรัส แต่ในตอนนี้การแพร่ระบาดในไทยไม่มีแล้วทำให้สถานการณ์ปัจจุบันกลับมาเป็นปกติ ธุรกิจได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นและได้ผลตอบรับดีขึ้น

3) ปัจจัยด้านสังคม (Social)

ในสังคมปัจจุบันผู้คนหันมาสนใจเรื่องสุขภาพ ผิวพรรณ รูปร่างและการดูแลตัวเองกันมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากโลกเราเปิดกว้างเรื่องเพศที่สาม ซึ่งเป็นผู้ที่รักการดูแลตัวเอง ประกอบกับในปัจจุบันผู้คนรักความสะอาดสวยสบาย และในสังคมปัจจุบันผู้คนสนใจเทรนด์ใหม่ ๆ อยู่เสมอ ทั้งเรื่องเสื้อผ้า หน้า ผม หรือแม้กระทั่งเล็บ ที่ต้องเปลี่ยนสีเปลี่ยนลายอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะให้เกิดความสวยงามและอัปลงโซเซียลของตัวเอง

สรุปด้านสังคม มีผลดีต่อธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup เพราะความนิยมของผู้คนในการทำเล็บมีมากขึ้นอยู่เสมอ ไม่ว่าจะตกแต่งให้สวยงามหรือทำสปาเพื่อให้เกิดความผ่อนคลาย และได้ผิวพรรณที่ดี และยิ่งเทรนด์ใหม่ที่เข้ามาเรื่อย ๆ ยังทำให้ผู้บริโภคยิ่งอยากตามเทรนด์ตลอด

4) ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology Factor)

ในปัจจุบันนี้เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญมากในการใช้ชีวิตของผู้คน เนื่องจากเทคโนโลยีได้เข้ามามีส่วนช่วยในการอำนวยความสะดวกด้านต่าง ๆ เช่น การสื่อสาร การค้นคว้า ตลอดจนไปจนนวัตกรรมต่าง ๆ ที่จะมาอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน ทำให้เกิดความ สะดวกสบายเป็นอย่างมากกับแทบธุรกิจในปัจจุบัน

สรุปด้านเทคโนโลยี มีผลดีต่อธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup เพราะในปัจจุบันนี้การอัปเดตเทรนด์ต่าง ๆ ได้มีการอัปเดตผ่านทางออนไลน์ และการโฆษณาตอนนี้ก็ง่ายต่อการมองเห็น ทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักได้ง่ายขึ้นและผู้คนสนใจมากขึ้น

5) ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)

สภาพแวดล้อมด้านสถานที่เป็นสิ่งสำคัญของการทำธุรกิจประเภทบริการ เนื่องจากในปัจจุบันผู้คนใช้ชีวิตแบบรักความสะดวกสบายมากขึ้น เมื่อต้องการไปไหนหากมีรถยนต์ก็นำรถยนต์ไปหรืออาจจะใช้ขนส่งมวลชนเพื่ออำนวยความสะดวกเดินทาง ดังนั้นเรื่องสถานที่จึงสำคัญมากกับธุรกิจนี้ เพราะหากตั้งในที่ที่หายาก ไม่มีที่จอดรถ ก็เป็นภัยต่อธุรกิจได้เลย และที่สำคัญรูปลักษณ์ภายนอกและภายในร้านต้องดูดี เมื่อเห็นภายนอกต้องเกิดการกระตุ้นให้อยากรับบริการ

สรุปด้านสิ่งแวดล้อม มีผลดีต่อธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup เพราะตำแหน่งที่ตั้งของร้านตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีผู้คนอยู่เยอะ ง่ายต่อการเดินทาง มีที่จอดรถ และที่สำคัญร้านยังเป็นจุดสนใจเมื่อผู้คนผ่านไปทำให้เกิดความสนใจในการรับบริการ

6) ปัจจัยด้านกฎหมายและกฎระเบียบ (Legal)

ธุรกิจที่ให้บริการที่ทำเกี่ยวกับร่างกาย ต้องมีความปลอดภัยและเชื่อถือได้เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจ ดังนั้นจึงต้องมีใบรับรองการเปิดร้าน ใบรับรองช่างที่ชำนาญการ และสิ่งที่น่าสนใจนำมายืนยันให้แก่ผู้บริโภคได้ และเรียนรู้กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคอย่างละเอียดเพื่อตัวธุรกิจเอง

สรุปด้านกฎหมาย มีผลต่อธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่าร้านมีมาตรฐานที่ดีจริง

2.1.2 การวิเคราะห์ปัจจัยกดดันต่อธุรกิจหรือประเมินความน่าสนใจของอุตสาหกรรม

(Porter's Five Forces Model)

ประกอบด้วย 5 ปัจจัย ดังนี้

1) การแข่งขันในตลาดเดียวกัน (Industry Rivalry)

ธุรกิจร้านทำเล็บและสปา เป็นธุรกิจด้านความงาม ซึ่งจะมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงในธุรกิจประเภทเดียวกัน แต่ก็มีอัตราการเติบโตที่สูงและมีโอกาสที่จะเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ อีกทั้งการบริการประเภทนี้ยังเป็นที่ยอมรับของคนทุกเพศทุกวัย จึงทำให้ไม่ว่าจะมีการแข่งขันสูงแค่ไหนแต่หากมีมาตรฐานร้านที่ดีก็จะสู้การแข่งขันในตลาดได้แน่นอน

2) ภัยคุกคามจากผู้แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)

ธุรกิจร้านทำเล็บและสปา เป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ถึงแม้ในปัจจุบันในพื้นที่ที่เปิดยังไม่มีร้านลักษณะนี้เปิดแต่ในภายภาคหน้าต้องมีคู่แข่งมาเปิดแน่นอน เพราะเป็นธุรกิจที่น่าสนใจและรายได้ดี

3) อำนาจต่อรองของผู้จัดหา (Bargaining Power of Suppliers)

อำนาจต่อรองของผู้จัดหามีสูง เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้มีมากในตลาด ซึ่งต่างฝ่ายต่างต้องการต้นทุนที่ถูกจึงต้องหาผู้จัดหาที่ให้ราคาที่ดีและของมีคุณภาพ

4) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนทดแทน (Threat of Suppliers)

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนของธุรกิจ คือ สินค้าประเภทสปา และอุปกรณ์ทำเล็บ

5) อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargain Power of Buyers)

ธุรกิจการบริการประเภทนี้มีมากในตลาด และหาได้ง่ายทำให้อำนาจการต่อรองของผู้บริโภคจึงมีสูง

2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง

การวิเคราะห์คู่แข่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจที่มีความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากในการทำธุรกิจจะต้องมีการวางแผนกลยุทธ์เพื่อให้รู้ถึงภาพรวมและสภาพแวดล้อมของธุรกิจในการแข่งขัน และจำนวนคู่แข่งในตลาด ทำให้แยกออกกระหว่างคู่แข่งทางตรงหรือทางอ้อม และนำมาวิเคราะห์เพื่อที่จะสร้างความได้เปรียบในการธุรกิจ

2.2.1 คู่แข่งทางตรงและทางอ้อม

คู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม มีความแตกต่างตรงที่คู่แข่งทางตรงจะมีสินค้าหรือบริการที่เหมือนหรือคล้ายคลึงกันมากจึงทำให้ลูกค้าเกิดทางเลือก ส่วนคู่แข่งทางอ้อมคือคู่แข่งที่เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันแต่ตัวสินค้าและบริการจะมีความแตกต่างกัน วิเคราะห์ได้ ดังนี้

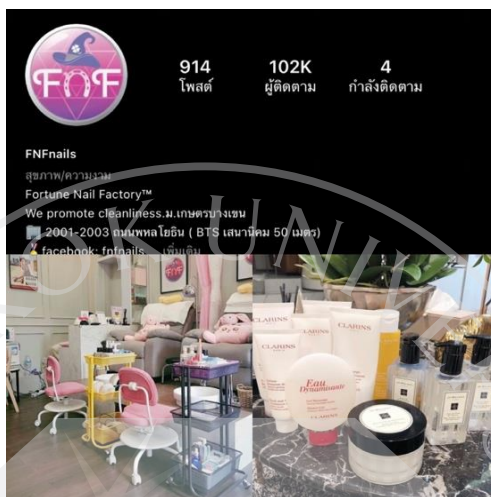
1) คู่แข่งทางตรง

คู่แข่งทางตรงของธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup คือ ร้านทำเล็บ และสปา แปรนตร์ต่าง ๆ ที่เป็นธุรกิจประเภทเดียวกัน มีความคล้ายคลึงกันมากที่สุด และอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน คือ

- FnFnails

ร้าน FnFnails ตั้งอยู่ที่ บริเวณมหาวิทยาลัยเกษตร

ภาพที่ 2.2: แบนด์ร้าน FnFnails

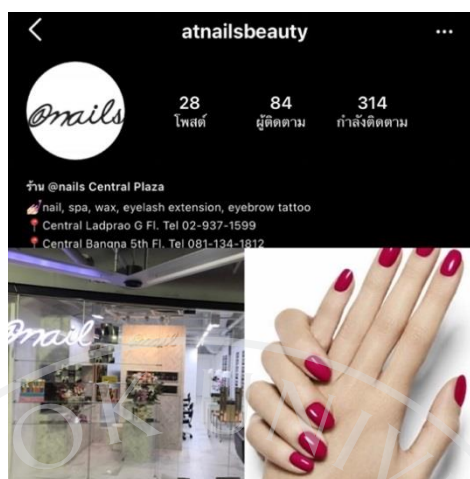


ที่มา: ร้าน FnFnails. (2563). @FnFnails สปาเพื่อสุขภาพ. สืบค้นจาก <https://www.facebook.com/FnFnails>.

- แอท เนล

ร้าน แอท เนล ตั้งอยู่ที่ เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

ภาพที่ 2.3: แบนด์ร้าน แอท เนล



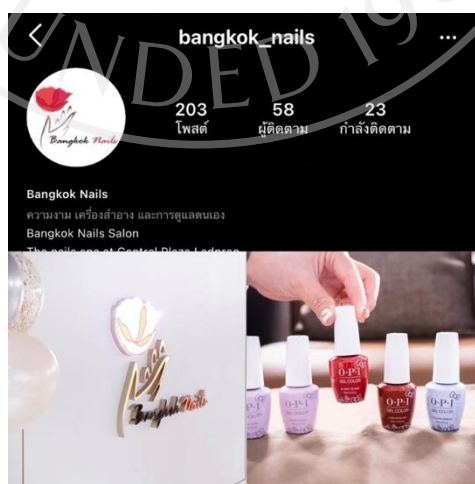
ที่มา: ร้าน @Nails (แอท เนล). (2563). *At Nail ร้านทำเล็บ*. สืบค้นจาก

<https://www.facebook.com/At-Nail-134053957465854/>.

- Bangkok Nails

ร้าน Bangkok Nails ตั้งอยู่ที่เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

ภาพที่ 2.4: แบนด์ร้าน Bangkok Nails



ที่มา: ร้าน Bangkok Nails. (2563) @bangkoknails *ร้านเสริมสวย*. สืบค้นจาก

<https://www.facebook.com/bangkoknails>.

2) คู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางอ้อมของธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup คือ สินค้าหรือบริการที่ทดแทนธุรกิจได้ เป็นร้านที่จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สปาและอุปกรณ์การทำเล็บ คือ

- Nailfie Studio (ร้านขายอุปกรณ์ทำเล็บ)

ร้าน Nailfie Studio ตั้งอยู่ที่ รัชดาภิเษก กทม.

ภาพที่ 2.5: แบนด์ร้าน Nailfie Studio



ที่มา: Nailfie Studio. (2019). สตูดิโอขายอุปกรณ์ทำเล็บที่ถูกและใหญ่ที่สุดในประเทศไทย. สืบค้นจาก <https://twitter.com/nailfiestudio>.

- Yves Rocher (ผลิตภัณฑ์สปา)
- ร้าน Yves Rocher ตั้งอยู่ที่เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

ภาพที่ 2.6: แบนด์ร้าน Yves Rocher



ที่มา: Yves Rocher (Thailand). (2020). Retrieved from
<https://www.facebook.com/yvesrocherthailand>

2.2.2 เปรียบเทียบคู่แข่งกับธุรกิจ

ธุรกิจได้ทำการเปรียบเทียบคู่แข่งกับธุรกิจ ในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา คุณภาพ ดังนี้

ตารางที่ 2.1: เปรียบเทียบธุรกิจ

แบรนด์	Fnfnile	แอท เนล	Bangkok Nails
ผลิตภัณฑ์	1) บริการทำเล็บ เช่น ทาสี เฟ้นท์เล็บ ต่อเล็บ 2) บริการสปา เช่น สปา มือและเท้า สปาผิว	1) บริการทำเล็บ เช่น ทาสี ต่อเล็บ 2) บริการสปา เช่น สปา มือและเท้า	1) บริการทำเล็บ เช่น ทาสี เฟ้นท์เล็บ ต่อเล็บ 2) บริการสปา เช่น สปา มือและเท้า
ราคา	1) ทำเล็บ 500 บาทขึ้นไป 2) สปา 850 บาทขึ้นไป	1) ทำเล็บ 700 บาทขึ้นไป 2) สปา 1,100 บาทขึ้นไป	1) ทำเล็บ 500 บาทขึ้นไป 2) สปา 1,000 บาทขึ้นไป

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 2.1 (ต่อ): เปรียบเทียบธุรกิจ

แบรนด์	Fnfnile	แอท เนล	Bangkok Nails
คุณภาพ	ด้านบริการ: ดี ด้านพนักงาน: ดีมาก ด้านสถานที่: ดี ด้านที่จอดรถ: พอใช้ การตกแต่งร้าน: ดีมาก ผลิตภัณฑ์ที่ใช้: ดีมาก	ด้านบริการ: ดี ด้านพนักงาน: ดี ด้านสถานที่: ดี ด้านที่จอดรถ: ดีมาก การตกแต่งร้าน: พอใช้ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้: ดี	ด้านบริการ: ดี ด้านพนักงาน: พอใช้ ด้านสถานที่: ดี ด้านที่จอดรถ: ดีมาก การตกแต่งร้าน: ดี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้: ดีมาก



บทที่ 3
การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ

โดยการใช้เครื่องมือ SWOT ในการวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

ภาพที่ 3.1: SWOT Analysis



ที่มา: Pruitt, B. (2020). *COVID 19 SWOT Analysis: SWOT analysis in a pandemic*
Retrieved from <https://www.rhythmsystems.com/blog/4-steps-to-swot-a-pandemic>.

3.1.1 Strengths (จุดแข็ง)

- 1) สถานที่ตั้งของร้านสามารถเดินทางได้สะดวก มีที่จอดรถเพียงพอ เดินทางด้วยการขนส่งได้ทุกชนิด โดยเฉพาะรถไฟฟ้า BTS/MRT
- 2) มีบริการหลากหลายรูปแบบให้ลูกค้าเลือก ทั้งทำเล็บและสปา

3) ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เป็นแบรนด์หรู สร้างความสนใจให้ผู้ใช้

3.1.2 Weaknesses (จุดอ่อน)

เนื่องจากเป็นร้านที่เปิดใหม่ ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงสูงในตลาดการบริการเดียวกันที่มีอยู่แล้ว ในระแวกใกล้เคียง

1) เป็นร้านที่เปิดใหม่ พนักงานที่บริการอาจจะยังใหม่ อาจมีข้อผิดพลาดเกิดขึ้นได้หรือยังไม่ถูกใจเท่าที่ควร

2) เนื่องจากใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีแบรนด์และมีคุณภาพ ราคาต้นทุนจึงสูงกว่าที่อื่น ๆ

3.1.3 Opportunity (โอกาส)

ธุรกิจการทำเล็บและสปาเป็นธุรกิจที่เติบโตได้ในตลาดหากทำให้ลูกค้าประทับใจ เพราะเป็นธุรกิจที่ไม่ว่าจะผู้หญิงหรือผู้ชายก็เลือกทำ ทำให้โอกาสการเจริญเติบโตทางธุรกิจนี้มีสูง

1) ทางเจ้าของธุรกิจมีพันธมิตรที่จำหน่ายสินค้าให้ซึ่งเป็นรายใหญ่ของตลาด

2) เจ้าของธุรกิจมีที่เอง และการปลูกสร้างทั้งหมดก็ทำได้เองโดยบริษัทที่บ้าน

3) พื้นที่ที่ทำร้าน ยังไม่มีคู่แข่งทางตรงแบบชัดเจน ทำให้เป็นโอกาสในการทำธุรกิจ

3.1.4 Threat (อุปสรรค)

1) คู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นได้ตลอด เพราะเป็นธุรกิจที่สามารถเปิดได้ง่าย

2) ในปัจจุบันมีธุรกิจประเภทเดียวกันอยู่เยอะมาก

3) หากมีสถานการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้นแบบโควิด 19 อาจทำให้ธุรกิจได้รับผลกระทบ

รายได้จะสูญหาย ธุรกิจจะเกิดปัญหา

3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ

3.2.1 วิสัยทัศน์

เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลเล็บและสปาที่บริการด้วยความใส่ใจ

3.2.2 พันธกิจ

เริ่มต้นจากการดูแลด้วยความใส่ใจ เพื่อความงดงามที่คุณคู่ควรด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัยและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่ได้คัดสรรมาเพื่อคุณ

3.2.3 เป้าหมาย

1) ธุรกิจมุ่งเน้นที่จะเป็นธุรกิจที่โด่งดังในวงการธุรกิจทำเล็บและสปา

2) ระยะเวลา 1 ปีแรก จะทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักกว้างขวางและมีชื่อติดตลาดการทำเล็บ

และสปา

3) ระยะเวลา 2-4 ปี เมื่อธุรกิจมีชื่อเสียง จะเพิ่มการบริการเสริมเข้ามา เพื่อบริการที่

ครบมากขึ้น

4) ระยะเวลา 5 ปี เมื่อธุรกิจอยู่ในจุดที่ต้องการ จะมีการขยายสาขา

3.2.3 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

- 1) เพื่อสร้างผลกำไรที่เติบโตอย่างรวดเร็ว
- 2) เพื่อเป็นธุรกิจที่โด่งดังในหมู่ผู้ใช้บริการ

3.2.1 แนวทางกลยุทธ์องค์กร

กลยุทธ์ที่ใช้ในองค์กร คือ กลยุทธ์ที่สร้างความแตกต่าง หรือสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการ จะไม่เน้นไปทางต้นทุนมากเท่าที่ควร แต่จะเน้นทางคุณภาพการบริการ เพราะธุรกิจสามารถตั้งฐานราคาที่สูงกว่าได้ เนื่องมาจากความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมที่นำเข้ามาให้บริการที่ดีกว่า มีประสิทธิภาพกว่า หรือเป็นสินค้าที่ไม่มีใครเทียบได้

3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค

3.3.1 กลุ่มตัวอย่าง คุณลักษณะของผู้ให้ข้อมูล และเหตุผลที่เลือกกลุ่มดังกล่าวมาเป็นผู้ให้ข้อมูล

เพศหญิง เพศชาย และ เพศอื่น ๆ ที่มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป มีความชื่นชอบในการทำเล็บ และการสปา มีรายได้ที่มั่นคง ที่เลือกกลุ่มเป้าหมายนี้เพราะในสังคมปัจจุบันผู้คนหันมารักสุขภาพรัก การดูแลตัวเอง โดยเฉพาะช่วงวัยตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป ที่จะมีการดูแลตัวเองอยู่เสมอ เพราะบางที่ต้อง ออกงานสังคม ไปสังสรรค์ หรือไปเที่ยว ก็จะต้องดูดีอยู่เสมอ

3.3.2 วิธีการเก็บข้อมูล

แบบสอบถามออนไลน์ จำนวน 100 คน

ตารางที่ 3.1: สรุปผลการทำแบบสอบถาม

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
เพศ	ชาย	16	16
	หญิง	64	64
	อื่น ๆ	20	20

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ): สรุปผลการทำแบบสอบถาม

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
อายุ	20-30 ปี	60	60
	31-40 ปี	28	28
	41-50 ปี	12	12
รายได้ต่อเดือน	10,000-20,000 บาท	40	40
	20,001-30,000 บาท	38	38
	30,000 บาทขึ้นไป	22	22

ตารางที่ 3.2: สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการร้านทำเล็บและสปา

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
เมื่อเข้าร้านทำเล็บ เลือกใช้บริการใดบ่อยที่สุด	สปามือและเท้า	28	28
	ตัดหนัง/ตัดเล็บมือและเท้า	12	12
	ต่อเล็บ/ทาสีเล็บ	60	60
ใช้บริการร้านทำเล็บบ่อยแค่ไหน	1 ครั้งต่อเดือน	69	69
	2 ครั้งต่อเดือน	19	19
	มากกว่า 2 ครั้งต่อเดือน	12	12
เลือกร้านทำเล็บจากอะไร	การตกแต่งของร้าน	33	33
	การเดินทางที่สะดวก	35	35
	ชื่อเสียงของร้าน	32	32

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.2 (ต่อ): สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้บริการร้านทำเล็บและสปา

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ท่านคิดว่าราคาต่อการเข้าร้านทำเล็บและสปาควรอยู่ที่เท่าไร	300-500 บาท	30	30
	501-1,000 บาท	51	51
	1,000 บาทขึ้นไป	19	19
ช่องทางใดที่จะทำให้ท่านรู้จักร้านทำเล็บและสปามากที่สุด	Instagram	40	40
	Facebook	40	40
	Twitter	11	11
	Line Official	9	9

3.4 วิเคราะห์และสรุปผลวิจัย

จากการวิจัยโดยการทำแบบสอบถามออนไลน์ และกลุ่มคนทำแบบสอบถามแล้วนั้นจะเห็นได้ว่า ผู้หญิงที่มีอายุในช่วง 20-30 ปีจะมีความสนใจในการใช้บริการทำเล็บมากกว่าผู้ชายและเพศอื่นๆ ร้อยละ 64 ส่วนรายได้จะเฉลี่ยอยู่ที่ 10,000 จนถึง 30,000 บาท ในส่วนของการใช้บริการจะเลือกเป็นการใช้บริการด้านต่อเล็บและทาสีเล็บ ร้อยละ 60 ซึ่งมากที่สุด รองลงมา คือ สปามือและเท้า ร้อยละ 28 และตัดหนัง/ทาสีเล็บ ร้อยละ 12 การใช้บริการจะเห็นได้ชัดว่าจะใช้บริการกัน 1 ครั้งต่อเดือน ปัจจัยที่เลือกร้านในการบริการเห็นได้เลยว่า คำนึงถึงทั้งสามปัจจัย ทั้งการตกแต่งร้าน การเดินทาง รวมถึงชื่อเสียงของร้าน ส่วนในเรื่องราคา จะเห็นควรว่าควรอยู่ที่ประมาณ 500-1,000 บาท และช่องทางที่สามารถเป็นที่รู้จักได้ คือ Instagram และ Facebook

บทที่ 4 แผนการตลาด

4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งบริการ

4.1.1 การแบ่งส่วนตลาด

4.1.1.1 การแบ่งส่วนตลาดตามภูมิศาสตร์

ประชากรในพื้นที่เขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

ประชากรในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

4.1.1.2 การแบ่งส่วนตลาดตามประชากรศาสตร์

เพศ เพศหญิง เพศชาย และอื่น ๆ

อายุ ช่วงอายุ 20 ปีขึ้นไป

4.1.1.3 การแบ่งส่วนตลาดตามรายได้

รายได้ 10,000–20,000 บาท

รายได้ 20,001–30,000 บาท

รายได้ 30,000 บาทขึ้นไป

4.1.1.4 การแบ่งส่วนตลาดตามบุคลิกลักษณะและพฤติกรรม

ผู้ที่รักสุขภาพ ดูแลผิวพรรณ ดูแลตัวเอง

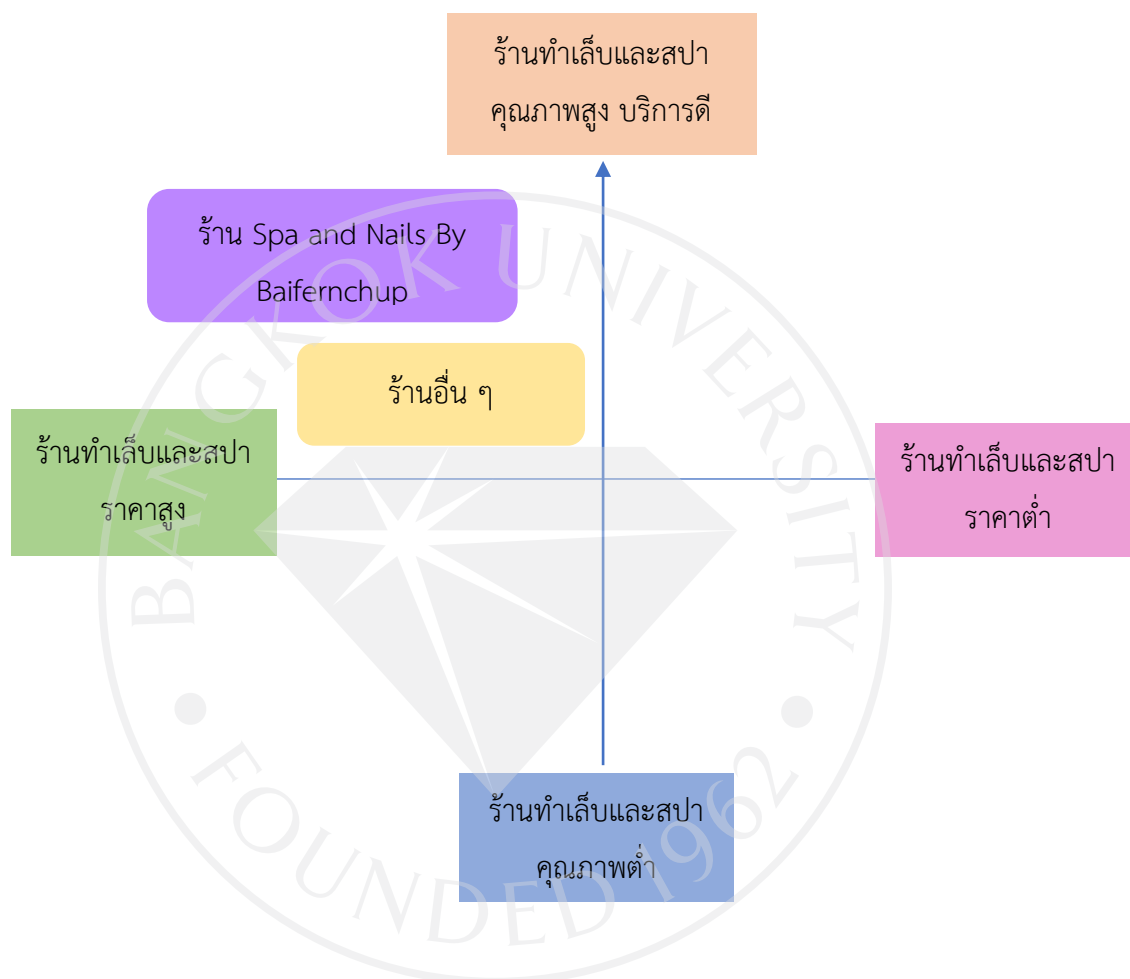
ผู้ที่ชื่นชอบหรือมีความจำเป็นต้องออกงานสังคม พบเจอผู้คน สังสรรค์

4.1.2 การเลือกตลาดเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมาย คุณผู้หญิง ผู้ชาย หรือเพศที่สามที่ชื่นชอบการทำเล็บ การดูแลเล็บและสปาให้ผิวพรรณบริเวณมือเท้าและเล็บดูดีอยู่เสมอ

4.1.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์



ร้าน Spa and Nails By Baifernchup เป็นร้านที่จัดอยู่ในคุณภาพและราคาสูงแต่เต็มไปด้วยความมีประสิทธิภาพ การบริการดีเยี่ยม ใส่ใจการบริการ

4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด

4.2.1 Product

การบริการทำเล็บและสปา ที่มีบริการครบวงจร ทั้งสปามือเท้า ต่อเล็บ เพ้นท์เล็บ ทาสีเล็บแบบเจลและแบบธรรมดา รวมถึงการตัดหนังบริเวณเล็บมือเล็บเท้า

4.2.2 Price

ราคาที่ตั้งไว้ตั้งในราคาที่เหมาะสมกับฐานลูกค้าที่เข้าใช้บริการ ซึ่งจะเริ่มต้นที่ 300 บาท
ขึ้นไป

4.2.3 Place

ร้านจัดตั้งอยู่ซอยเฉยพวง เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

4.2.4 Promotion

- 1) ในการเปิดกิจการร้านวันแรก จะมีส่วนลดให้กับทุกรายการ ที่ลูกค้าเข้าจะเข้ามาใช้
บริการ 50%
- 2) ทุกเดือนจะมีโปรโมชั่นส่วนลดการทำเล็บแต่ละรายการแล้วแต่ทางร้านจะกำหนด
- 3) มีการให้แต้มสะสมกับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ เมื่อแต้มครบสามารถนำมาแลกบริการ
ตามที่ร้านกำหนดได้

4.2.5 People

- 1) พนักงานและช่างมีการอบรมสม่ำเสมอเพื่อมาตรฐานความปลอดภัยต่อตัวเองและ
ลูกค้า
- 2) มีการส่งช่างของทางร้านไปอบรมและเรียนรู้เทคนิคใหม่อยู่เสมอ

4.2.6 Physical Evidence and Presentation

- 1) การออกแบบตกแต่งร้าน ออกแบบให้ความรู้สึกสบายตา สบายใจเมื่อเข้ามาใช้
บริการ มีความหรูหราเข้ามาสอดแทรกเพื่อเพิ่มความน่าสนใจ มีมุมที่สามารถถ่ายรูปได้
- 2) วัสดุอุปกรณ์ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการบริการเป็นแบรนด์ชั้นนำ เมื่อลูกค้าเห็นเกิดความ
สนใจและเชื่อมั่นในการใช้บริการ
- 3) ชุด Uniform ของพนักงานและช่างรวมถึงแม่บ้านมีความสะอาด สวย ดูดี เมื่อเห็น
แล้วเกิดความสบายตาและน่าเชื่อถือ
- 4) การบริการที่มีคุณภาพ สะอาด สบาย

4.2.7 Process

มีขั้นตอนการบริการที่ชัดเจน เช่น การบอกราคาที่ชัดเจนตรงไปตรงมา การแนะนำการ
บริการ ตลอดจนขณะให้บริการก็ต้องทำอย่างละเอียด พิถีพิถัน

4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด

4.3.1 วัตถุประสงค์ทางการสื่อสาร

1) สร้างแบรนด์ร้านให้เป็นที่รู้จัก

เนื่องจากร้านเป็นร้านที่เปิดใหม่ใน ยังไม่เป็นที่รู้จักในพื้นที่และลูกค้ามากนัก จึงต้องมีการนำเสนอแบรนด์ร้านออกไป เพื่อให้เกิดความรู้จักอย่างทั่วถึง

- การสร้างเพจใน Instagram Facebook Twitter Line official เพื่อให้ลูกค้าสามารถมองเห็นได้

- ทำโปรโมชั่น และโฆษณาลงในเพจต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าสนใจ

- นำเน็ตไอดอล ยูทูบเบอร์ บิวตี้บล็อกเกอร์ ให้รีวิวให้เพื่อให้ลูกค้าเห็นได้ง่าย

2) สร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้า

- มีการจัดโปรโมชั่นให้ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าใหม่เกิดความสนใจ

- มีการตกแต่งร้านที่สวยงามและมีมุมถ่ายรูปหลายมุม เพราะสมัยนี้ผู้คนสนใจการ

ถ่ายรูปลงโซเชียลกันมาก จึงเป็นจุดหนึ่งที่สำคัญมาก

3) สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

- เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการ มีการสอบถามพูดคุยเพื่อสร้างความคุ้นเคยสนิทสนมกับลูกค้า

- มีการสะสมแต้มในทุก ๆ ครั้งเพื่อใช้เป็นส่วนลดหรือคะแนนในการทำฟรี

4.3.2 แผนดำเนินกิจกรรมการตลาด

1) กิจกรรมที่จะจัดคือ ในการเปิดตัวร้านครั้งแรกจะมีการเปิดตัวโดยการเชิญบิวตี้บล็อกเกอร์ เนตไอดอล และยูทูบเบอร์มาในการเปิดตัว ซึ่งในวันเปิดตัวจะมีการบริการฟรีสำหรับลูกค้า 10 คนแรกที่มาลงทะเบียนก่อน แล้วคนถัดไปมีส่วนลด

2) ช่วงเวลาที่จัด

วันเปิดกิจการวันแรก ช่วงเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2564

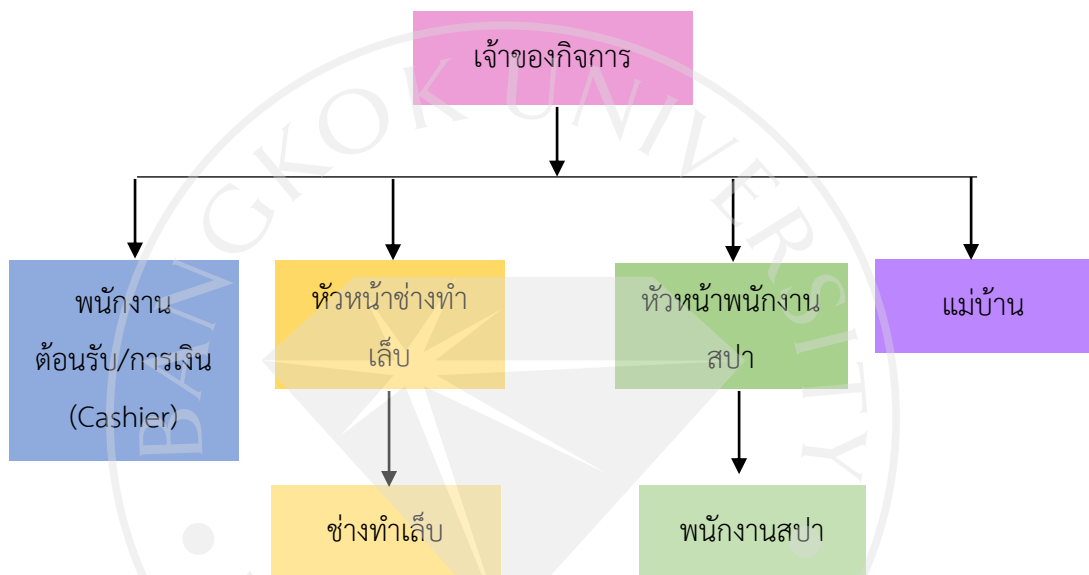
3) งบประมาณที่ต้องใช้

100,000–150,000 บาท

บทที่ 5
แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล

5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน

ภาพที่ 5.1: การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน



5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน รวมถึงคุณสมบัติของบุคลากรที่ต้องสรรหา

5.2.1 ตำแหน่ง เจ้าของกิจการ

หน้าที่: บริหารกิจการทั้งหมด วางแผนกิจการ ดูแลกิจการ ตรวจสอบระบบการทำงาน ดูแลการสั่งซื้ออุปกรณ์ อบรมพนักงาน คัดบัญชีเงินเดือน ตรวจสอบครายรับรายจ่าย คิดแผนธุรกิจ

คุณสมบัติ: มีความสามารถในการบริหารงานและบริหารบุคลากร ควบคุมการทำงานได้ดี และสามารถตรวจสอบการเดินบัญชีได้คล่อง

5.2.2 ตำแหน่ง: พนักงานต้อนรับ/การเงิน

หน้าที่: ต้องรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ดูแลความเป็นระเบียบเรียบร้อยภายในร้าน แนะนำราคา โปรโมชันและการบริการให้ลูกค้า ดูแลการเงิน คิดเงิน

คุณสมบัติ: มีความซื่อสัตย์สุจริต ทำบัญชีและคิดเงินได้ มีความสามารถในการพูดการต้อนรับ อ่อนน้อมถ่อมตน พูดเพราะ ยิ้มแย้ม ร่าเริง

เงินเดือน: 15,000 บาท

5.2.3 ตำแหน่ง: หัวหน้าช่างทำเล็บ

หน้าที่: ดูแลเรื่องการทำเล็บทั้งหมด สอนพนักงานในการทำรูปแบบใหม่ ๆ ให้คำปรึกษากับพนักงานและลูกค้า เรียนรู้กระบวนการใหม่ ๆ อยู่เสมอ

คุณสมบัติ: มีใบรับรองการเป็นช่างทำเล็บหรือหลักฐานการรับรองว่าผ่านการเรียนรู้เกี่ยวกับการทำเล็บ มีความสามารถในการทำเล็บทุกรูปแบบ สามารถถ่ายทอดให้กับพนักงานได้ ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดคุยเก่ง บริการเยี่ยม เป็นที่รักของลูกค้า

เงินเดือน: 15,000 บาท

5.2.4 ตำแหน่ง: ช่างทำเล็บ

หน้าที่: บริการทำเล็บทุกรูปแบบ

คุณสมบัติ: มีความสามารถในการทำเล็บทุกรูปแบบ ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดคุยเก่ง บริการเยี่ยม เป็นที่รักของลูกค้า

เงินเดือน: 13,000 บาท

5.2.5 ตำแหน่ง: หัวหน้าพนักงานสปา

หน้าที่: ดูแลเรื่องการทำสปาทั้งหมด สอนพนักงานในการทำสปาได้ ให้คำปรึกษาพนักงานและลูกค้าเรื่องสปาได้ เรียนรู้กระบวนการใหม่ ๆ อยู่เสมอ

คุณสมบัติ: มีใบรับรองการทำสปาหรือหลักฐานรับรองว่าผ่านการเรียนรู้เกี่ยวกับการทำสปา สามารถถ่ายทอดความรู้ให้กับพนักงานได้ ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดคุยเก่ง บริการเยี่ยม เป็นที่รักของลูกค้า

เงินเดือน: 5,000 บาท

5.2.6 ตำแหน่ง: พนักงานสปา

หน้าที่: บริการทำสปาทุกรูปแบบ

คุณสมบัติ: มีความสามารถในการทำสปาทุกรูปแบบ ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดคุยเก่ง บริการเยี่ยม เป็นที่รักของลูกค้า

เงินเดือน: 13,000 บาท

5.2.7 ตำแหน่ง: แม่บ้าน

หน้าที่: ดูแลเรื่องความสะอาดทุกอย่างภายในร้าน จัดของภายในร้าน

คุณสมบัติ: สามารถทำความสะอาดได้ทุกรูปแบบ

เงินเดือน: 10,000 บาท

5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร

5.3.1 การคัดเลือกและว่าจ้าง

การคัดเลือกบุคลากรเป็นสิ่งสำคัญที่ทางกิจการให้ความสนใจ เพื่อให้ได้มาซึ่งบุคลากรที่มีคุณภาพ กิจการจึงมีการสรรหาบุคลากรที่ต้องมีการผ่านการเรียนรู้และมีการศึกษาในด้านวิชาการที่ต้องการ โดยกิจการจะให้ความสำคัญในการคัดเลือกในด้านความรู้ความสามารถ การมีจริยธรรมเพื่อนำมาซึ่งการทำงานร่วมกันในองค์กรได้

5.3.2 การประเมินผลการปฏิบัติงาน

กิจการมีนโยบายการประเมินผลปฏิบัติงานอย่างเป็นธรรม ประเมินด้วยกระบวนการทำงานร่วมกันและจากการบริการ โดยดูภาพรวมและรายบุคคล เพื่อความเป็นธรรมแก่บุคลากรในองค์กรทุกตำแหน่ง

5.3.3 การบริหารค่าตอบแทน

กิจการมีการกำหนดค่าตอบแทน สิทธิประโยชน์และสวัสดิการ ตามตำแหน่งความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน โดยจะมีการวิเคราะห์และประเมินการขึ้นเงินเดือนจากการปฏิบัติหน้าที่ของบุคลากรแต่ละบุคคล

5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

5.4.1 การฝึกอบรม

มีการจัดการฝึกอบรมบุคลากรเพื่อพัฒนาให้มีประสิทธิภาพการทำงานสูงขึ้น เช่น ในทุก 6 เดือนจะส่งหัวหน้าของการบริการไปฝึกอบรม เพื่ออัปเดตเทรนด์หรืออะไรใหม่ ๆ เพื่อมาเทรนด์ให้แก่พนักงานในร้าน ได้มีความทันสมัยอยู่เสมอ และทุกสิ้นเดือนจะมีการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นภายในองค์กร เพื่อนำมาวิเคราะห์และปรับปรุงให้องค์กรมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

5.4.2 การจูงใจ

มีสิทธิประโยชน์ให้แก่บุคลากร เพื่อเป็นแรงจูงใจในการปฏิบัติงานระยะยาวกับกิจการ เช่น การให้โบนัส เมื่อทำยอดได้ถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือการให้ของขวัญในวันพิเศษเพื่อแสดงถึงความใส่ใจ

5.4.3 การรักษาบุคลากร

ในการทำงานร่วมกันภายในองค์กร เจ้าของกิจการต้องมีความโอบอ้อมอารีเพื่อให้บุคลากรภายในองค์กรอุ่นใจและสบายใจในการทำงาน นำมาซึ่งการปฏิบัติงานด้วยความจริงใจและมีความสุข

บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน

6.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนการจัดตั้ง

ธุรกิจ Spa and Nails By Baifernchup จัดตั้งธุรกิจประเภทเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจจัดการบริหารและตัดสินใจเพียงคนเดียว ในการลงทุนได้ใช้สินทรัพย์ของตนเองและครอบครัวมาใช้เป็นเงินทุนในการทำธุรกิจ

ขั้นตอนในการจัดตั้งธุรกิจ เริ่มจากการหาทำเลที่เหมาะสมในการตั้งร้าน หาช่างชำนาญการ และส่งไปเรียนอบรมให้เข้าถึงการบริการเพื่อไปวิชาชีพ ติดต่อสินค้าที่นำมาใช้ในการบริการและลงทุนจัดทำธุรกิจ

6.2 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ

6.2.1 การเลือกผู้ผลิต

ธุรกิจจะมีการเลือกผู้ผลิตสินค้าที่นำมาใช้เป็นผลิตภัณฑ์ของทางร้าน โดยการคำนึงถึงต้นทุนที่ถูกแต่ต้องได้คุณภาพ และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงในตลาดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ

6.2.2 ขอบเขตการว่าจ้าง

ในการจัดซื้อสินค้าจะมีการเจรจาถึงข้อตกลงในการซื้อสินค้าอย่างตรงไปตรงมา หากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการขึ้นราคาลดราคาต้องมีการแจ้งล่วงหน้า เพื่อความยุติธรรมของทั้งสองฝ่าย

6.2.3 การบริการของผู้ผลิต

ในการเจรจากรซื้อสินค้าทุกครั้งต้องมีความตรงไปตรงมา ซื่อสัตย์ต่อกัน

6.3 กระบวนการหรือขั้นตอนการให้บริการ

กระบวนการในการให้บริการของธุรกิจจะมีการกระบวนการที่ประณีต ตั้งใจ มีการสอบถามและแนะนำถึงการบริการทุกรูปแบบ ให้บริการด้วยความใส่ใจ และสินค้าที่นำมาบริการจะมีการอัปเดตและทันสมัยเสมอเพื่อให้ลูกค้าได้เลือกสรร มีความซื่อสัตย์สุจริตให้กับทั้งลูกค้าและตัวธุรกิจเอง

บทที่ 7
แผนการเงิน

7.1 ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน

ตารางที่ 7.1: ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	ที่ดิน	-	-	-	-
2	อาคาร	1,500,000	-	-	1,500,000
3	ส่วนตกแต่ง	300,000	-	-	300,000
4	อุปกรณ์ทำเล็บ/สปา	100,000	-	-	100,000
5	ผลิตภัณฑ์ทำเล็บ/สปา	50,000	-	-	50,000
6	เงินสด	1,000,000	-	-	1,000,000
รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น		2,950,000	-	-	2,950,000
โครงสร้างทางการเงิน (%)		100%	0%	0%	100%

7.2 สมมติฐานทางการเงิน

ธุรกิจได้คาดการณ์ยอดขายในปีแรก

7.3 ประมาณการงบการเงิน (งบกำไรขาดทุน 3 ปีแรก โดยปีแรกให้จัดทำเป็นรายเดือน งบดุล และงบกระแสเงินสด) และวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 7.2: แสดงงบฐานะทางการเงิน

รายละเอียด	รวม	ส่วนของผู้ถือหุ้น	เจ้าหนี้ (เงินกู้ยืม)
สินทรัพย์ถาวรที่คิดค่าเสื่อม			
อาคาร-สถานที่	1,500,000	1,500,000	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,500,000	1,500,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			-
ค่าตกแต่ง	300,000	300,000	-
อุปกรณ์ทำเล็บ/สปา	100,000	100,000	-
ผลิตภัณฑ์ทำเล็บ/สปา	50,000	50,000	-
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	450,000	450,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	1,000,000	1,000,000	-
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	2,950,000	2,950,000	-
โครงสร้างทางการเงิน (%)	100	100	-

ตารางที่ 7.3: แสดงการคำนวณค่าใช้จ่ายและค่าเสื่อมราคา

การคำนวณค่าเสื่อม	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
ค่าเสื่อมราคาสะสม	300,000	600,000	900,000	1,200,000	1,500,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินงาน	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
ตัดจ่ายสะสม	250,000	300,000	350,000	400,000	450,000

ตารางที่ 7.4: แสดงยอดขาย

Spa and Nails By Baifernchup					
การประมาณการ ยอดขาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมยอดรายได้ต่อวัน	20,000	22,000	24,200	26,620	29,200
รายได้ต่อเดือน	600,000	660,000	726,000	798,600	878,460
รายได้ต่อปี	7,200,000	7,920,000	8,712,000	9,583,200	10,541,520

ตารางที่ 7.5: แสดงประมาณการค่าใช้จ่าย

ต้นทุนคงที่/ต่อปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือน (เพิ่มขึ้น 5%)	972,000	1,020,600	1,071,630	1,125,212	1,181,472
ค่าน้ำ ค่าไฟ (เพิ่มขึ้น 5%)	240,000	252,000	264,600	277,830	291,722
ค่าเสื่อมราคา	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
การโฆษณา	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
รวมต้นทุนคงที่	2,122,000	2,182,600	2,606,230	2,313,042	2,383,194
ยอดขาย	7,200,000	7,920,000	8,712,000	9,583,200	10,541,520
ต้นทุนผันแปร/ต่อปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนขาย	600,000	630,000	661,500	694,575	729,304
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	240,000	252,000	264,600	277,830	291,722
ค่าคอมมิชชั่นพนักงาน	240,000	264,000	290,400	319,440	351,384
โบนัสพนักงาน	360,000	396,000	435,600	479,160	527,076
การส่งเสริมการตลาด	300,000	315,000	330,750	347,288	364,652
รวมต้นทุนผันแปร	1,740,000	1,857,000	1,982,850	2,118,293	2,264,138

ตารางที่ 7.6: แสดงงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	7,200,000	7,920,000	8,712,000	9,583,200	10,541,520
หักต้นทุนผันแปร	1,740,000	1,857,000	1,982,850	2,118,293	2,264,138
กำไรส่วนเกิน	5,460,000	6,063,000	6,729,150	7,464,907	8,277,382
หักต้นทุนคงที่	2,122,000	2,182,600	2,606,230	2,313,042	2,383,194
กำไรก่อนการดำเนินงาน	3,338,000	3,880,400	4,122,920	5,151,865	5,894,188
หักดอกเบี้ยจ่าย	0	0	0	0	0
กำไรก่อนหักภาษี	3,338,000	3,880,400	4,122,920	5,151,865	5,894,188
หักภาษีเงินได้ (30%)	983,400	1,146,120	1,218,876	1,527,560	1,750,256
กำไรสุทธิ	2,354,600	2,734,280	2,904,044	3,624,306	4,143,932

ตารางที่ 7.7: แสดงงบกระแสเงินสด

กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	2,354,600	2,734,280	2,904,044	3,624,306	4,143,932
บวก ค่าเสื่อมราคา	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
บวก ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
เงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	2,904,600	3,284,280	3,454,044	4,174,306	4,693,932
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	-1,200,000	-1,200,000	-1,200,000	-1,200,000	-1,200,000

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.7 (ต่อ): แสดงงบกระแสเงินสด

กระแสเงินสดจาก กิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินงาน	-450,000	-450,000	-450,000	-450,000	-450,000
กระแสเงินสดจากการ ลงทุน	-1,650,000	-1,650,000	-1,650,000	-1,650,000	-1,650,000
เงินสดสุทธิ	1,254,600	1,634,280	1,804,044	2,524,306	3,043,932
บวก เงินสดต้นงวด	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
เงินสดปลายงวด	2,254,600	2,634,280	2,804,044	3,524,306	4,043,932

ตารางที่ 7.8: แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนตอบแทนต่อ สินทรัพย์ (ROA)	0.80	0.93	0.98	1.23	1.40
อัตราส่วนกำไรจากการ ดำเนินงาน	46.36	48.99	47.32	53.76	55.91
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	32.70	34.52	33.33	37.82	39.31
ระยะคืนทุน (ปี)	1.2				

บทที่ 8

แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ

8.1 แผนฉุกเฉิน

แผนปฏิบัติการ กรณีเกิดเหตุที่ทำให้เกิดผลกระทบทางลบทางธุรกิจ

8.1.1 ถ้าหากยอดขายต่ำกว่าเป้าหมายที่คาดหวัง จะแก้ไขโดยการจัดโปรโมชั่นให้ทั้งลูกค้าใหม่ และลูกค้าเก่า เพื่อให้มีการกระตุ้นลูกค้าให้เข้ามาให้บริการมากขึ้น

8.1.2 การเข้ามาของกลุ่มคู่แข่งใหม่ ในเรื่องคู่แข่งรายใหม่ไม่เป็นที่กังวลมากนักเพราะเรามีจุดเด่นในการบริการที่ดีอยู่แล้ว แต่หากต้องรับมือจะเป็นการรับมือโดยการคงคุณภาพการบริการของธุรกิจให้ดีขึ้นกว่าเดิม

8.1.3 การขาดบุคลากรสำคัญ หากมีปัญหาบุคลากรในร้านขาดหายไป ทางร้านได้มีการวางแผนสำรองบุคลากรไว้ตลอดเวลา อีกทั้งบุคลากรในร้านทุกคนระดับความสามารถเหมือนกันหมด จึงสามารถทดแทนกันได้เสมอ

8.1.4 การเกิดสถานการณ์ฉุกเฉินหรือไม่คาดคิด สถานการณ์ปัจจุบันที่เกิด คือ สถานการณ์โควิด 19 ทำให้ต้องมีการรับมือ ทางธุรกิจมีวิธีรับมือคือ มีบริการ Delivery โดยช่างและลูกค้าจะต้องผ่านการวัดไข้ และยืนยันว่าไม่มีเชื้อ ทางร้านจะบริการถึงที่เพื่อความสะอาดสบาย

8.2 แผนอนาคต

8.2.1 เมื่อเป็นที่รู้จักในแวดวงธุรกิจและลูกค้าแล้ว จะมีการเพิ่มสาขาไปยังจุดอื่นของกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

8.2.2 มีการเพิ่มการบริการเข้ามา อาทิเช่น การสปาในรูปแบบใหม่ที่เน้นเรื่องอื่นเพิ่มขึ้น การทำเล็บนวัตกรรมใหม่ที่ตามเทรนด์โลก หรือการบริการต่อขนตา แวกซ์ขน เป็นต้น

8.2.3 เมื่อชื่อแบรนด์ติดกลุ่มตลาดลูกค้า จะมีการทำผลิตภัณฑ์บำรุงดูแลเป็นแบรนด์ของตนเอง เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจ

บรรณานุกรม

- ร้าน FnFnails. (2563). @FNFnails สปาเพื่อสุขภาพ. สืบค้นจาก
<https://www.facebook.com/FNFnails>
- ร้าน @Nails (แอท เนล). (2563). At Nail ร้านทำเล็บ. สืบค้นจาก
<https://www.facebook.com/At-Nail-134053957465854/>.
- ร้าน Bangkok Nails. (2563) @bangkoknails ร้านเสริมสวย. สืบค้นจาก
<https://www.facebook.com/bangkoknails>.
- Nailfie Studio. (2019). สตูดีไอชวยอุปกรณ์ทำเล็บที่ถูกต้องและใหญ่ที่สุดในประเทศไทย. สืบค้นจาก
<https://twitter.com/nailfiestudio>.
- Pruitt, B. (2020). *COVID 19 SWOT Analysis: SWOT analysis in a pandemic* Retrieved from <https://www.rhythmsystems.com/blog/4-steps-to-swot-a-pandemic>.
- Scanning the environment: PESTEL analysis*. (1996). Retrieved from <https://www.business-to-you.com/scanning-the-environment-pestel-analysis/amp/>.
- Yves Rocher (Thailand). (2020). Retrieved from <https://www.facebook.com/yvesrocherthailand>.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล

วราภรณ์ ธัญพีชน์

อีเมล

waraporn.than@bumail.net

ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

คณะมนุษยศาสตร์และการจัดการการท่องเที่ยว

สาขาวิชา การจัดการธุรกิจการบิน



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในสารนิพนธ์

วันที่ 18 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2563

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) จรรยารัตน์ ชัยพงษ์ อยู่บ้านเลขที่ 5/2
ซอย..... ถนน..... ตำบล/แขวง สามโก้
อำเภอ/เขต สามโก้ จังหวัด อ่างทอง รหัสไปรษณีย์ 14160
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7621200190

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร.....การจัดการมหานับคิด.....สาขาวิชา.....สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ..... คณะ.....การสร้ง
เจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 9/1 หมู่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัด
ปทุมธานี 12120 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์
หัวข้อ แผนธุรกิจร้านทำเล็บและสปา

The Business Plan of Nail and Spa


ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร.....การจัดการมหานับคิด.....ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์”)


ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี
กำหนดระยะเวลา ในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ต่อ
สาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนาฯ ให้ประโยชน์ในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้
สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดใน
ลักษณะทำนองเดียวกัน

ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิมีวัตถุประสงค์ในการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้
อนุญาตให้ใช้สิทธิ เพื่อให้เป็นไปตามข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิใน สารนิพนธ์ ของผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
ตลอดไป โดยข้าพเจ้าในฐานะผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทำการจัดเก็บ
รวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวของข้าพเจ้าได้

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาลิขสิทธิ์ในสารนิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดใช้ค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญานี้โดยตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้ต่อหน้าพยานเป็นสำคัญ และเก็บไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ  ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(นางสาวอรุณรัตน์ ชัยชนะ)

ลงชื่อ  ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(ดร. อรุณิภา จุลพิสิฐ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ  พยาน
(อาทร พร้อมพัฒนภาค)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ลงชื่อ  พยาน
(อาจารย์วีรัตน์ รัตตากร)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย