แผนธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

The Business Plan for Be Care Nursing Home

แผนธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

The Business Plan for Be Care Nursing Home

ภัสสร พัฒนะพรหมมาส

การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2563

©2563
ภัสสร พัฒนะพรหมมาส
สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

การจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

ผู้วิจัย ภัสสร พัฒนะพรหมมาส

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา [redacted] .....

(ดร.วรวรรณ เลาหะพลวัฒนา)

ผู้เชี่ยวชาญ [redacted] .....

(อาจารย์อาทร พร้อมพัฒนภัค)

[redacted] .....

(อาจารย์วิรัตน์ รัตตากร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

19 กันยายน 2563

ภัสสร พัฒนะพรหมมาส. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ,
กันยายน 2563, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
แผนธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home (82 หน้า)
อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร.วรวรรณ เลาหะพลวัฒนา

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home ฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1)เพื่อประเมินแนวโน้มความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ 2)เพื่อวางแผนการเงินและการลงทุน 3)เพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาดและกระบวนการบริการ แผนธุรกิจฉบับนี้เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยแวดล้อมภายนอกและภายในของธุรกิจ การจัดทำแผนการตลาด แผนองค์กร แผนการดำเนินงาน และแผนการเงิน โดยมีการศึกษาผ่านการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ การสัมภาษณ์เชิงลึกและการทำแบบสอบถาม จากกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะเข้ารับบริการจากศูนย์ดูแลผู้สูงอายุในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปัจจุบันประเทศไทยก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ เพราะปัจจุบันมีประชากรสูงอายุประมาณ 13 ล้านคน หรือร้อยละ 19 ของประชากรทั้งประเทศ อีกทั้งโครงสร้างสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป มีผู้สูงอายุอยู่ลำพังมากขึ้น และบุตรหลานส่วนใหญ่ทำงานนอกบ้าน ร่วมกับปัญหาที่เกิดขึ้นในผู้สูงอายุ คือ การเกิดอุบัติเหตุ ความรู้สึกมีคุณค่าในตนเองลดลงและการขาดคนดูแล จึงเล็งเห็นโอกาสในการทำธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be care Nursing Home เป็นธุรกิจดูแลผู้สูงอายุที่จัดขึ้นเพื่อให้บริการครอบคลุมการดูแลผู้สูงอายุทุกประเภท ซึ่งมีการบริการแบบรายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน และรายกิจกรรม สถานบริการตั้งอยู่ที่จังหวัดสมุทรสาคร โดยกลุ่มลูกค้าธุรกิจ คือ ผู้สูงอายุเพศชาย-หญิง ที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปที่ต้องการการดูแล หรือต้องการมีกิจกรรมทางสังคม ผ่านบริการที่มีได้มาตรฐานอย่างใกล้ชิดและมีความปลอดภัยสูง และกลุ่มบุตรหลานที่ทำงานนอกบ้าน ไม่มีเวลาดูแลผู้สูงอายุ

คู่แข่งหลักที่สำคัญของธุรกิจ คือ โรงพยาบาลเครือเอกชน (ในกรุงเทพ) ซึ่งธุรกิจใช้กลยุทธ์เผชิญกับสภาวะการแข่งขัน ได้แก่ ด้านราคาที่ถูกกว่า ด้านการบริการจะมีบริการหลากหลายให้เลือก มีทั้งรายวัน รายเดือน และรายกิจกรรม โดยผู้สูงอายุสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสม ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสในการเลือกให้แก่ผู้ใช้บริการเลือกมากขึ้นและมีการให้การดูแลอย่างใกล้ชิดโดยบุคลากร

ทางการแพทย์เข้ามาดูแลเพื่อให้เกิดความปลอดภัยสูงสุด ด้านการตลาดจะมีการประชาสัมพันธ์ทั้งช่องทาง Offline และ Online ผ่าน Influencers ที่เป็นที่นิยม ณ ขณะนั้น และมีการจัดบูธประชาสัมพันธ์กับโรงพยาบาลรัฐบาลต่างๆ

โครงการใช้เงินลงทุนทั้งหมด 46,000,000 บาท เป็นเงินลงทุนส่วนของเจ้าของจำนวน 6,000,000 บาท เงินนักลงทุน 19,000,000 บาท และเงินกู้ยืม 21,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนระหว่างเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นต่อเงินกู้ยืมเท่ากับ 1.2 : 1 คาดการณ์ว่า ธุรกิจนี้ในปีแรกจะมีกำไร 5,051,112 บาท ดังนั้นจึงได้จัดทำแผนธุรกิจนี้ขึ้นเพื่อหาผู้ร่วมลงทุน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ในวงเงิน 19 ล้านบาท ซึ่งเงินที่ได้จะนำมาใช้ในการลงทุนสร้างอาคารที่ใช้ในการดูแลผู้สูงอายุ ในด้านผลตอบแทนของการลงทุนครั้งนี้คาดว่าจะมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 9 เดือน มี มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุนเท่ากับ 46,923,213.97 บาท และอัตราผลตอบแทนของการลงทุนเท่ากับ 35%

คำสำคัญ : ผู้สูงอายุ, ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ, การดูแลผู้สูงอายุ

Pattanaprommas, P. M.M.E. (Entrepreneurship), September 2020, Graduate School, Bangkok University.
The Business Plan for Be Care Nursing Home (82 pp.)
Advisor: Worrawan Laohapolwatana, PhD.

ABSTRACT

"Be care Nursing Home", the nursing home business, is constructed along with the business plan for the following purposes: 1) To assess for the trend and possibility of running the nursing home business 2) To do the financial and investment plans 3) To set the marketing strategy and flow of service. This business plan includes the analysis of external and internal environment factors. In addition, it comprises the creation of a marketing plan, an organization plan, an operation plan and a financial plan with reference to the study of the sample group, which collects data through an in-depth interview and a questionnaire from prospects who tend to use the nursing home service in Bangkok and suburban areas.

The nursing home business, "Be care Nursing Home", is set up to provide comprehensive services for all kinds of elderly. The business includes daily, weekly, monthly and activities. The service center is located in Samut Sakhon province. The target groups are elderly males or females aged 60 years and older with needs for care and support or with desire to join social activities; in addition, offspring who do not have time for caring of their own parents will also benefit from this utility. The service will provide you an intimate and highly secure standard of care for every elderly.

The key competitor of the business is private hospitals (in Bangkok). Several strategies are employed to face such a competitive condition. First, the service is provided with cheaper price. Second, different choices of service are offered which customers can choose as appropriate either with daily, weekly, monthly or activities; these give many alternatives for customers. Next, medical professionals are provided for

customers to get the most intimate and secure nursing care. Last, the business's marketing strategy will have both offline and online advertisements through famous and popular influencers at the moment; moreover, commercial booths will be set up at various public hospitals.

The investment money of this project is 41 million baht in total, consisting of capitalist fund for 6,000,000 baht, investor fund for 19,000,000 baht, bank loans for 21,000,000 baht. The proportion of stakeholder funds to bank loan is 1.2: 1. This business is speculated to make profit for 5,051,112 baht in the first year. Thus, the construction of this business plan is to find venture capitalists, to use as a direction for operating the business in the financial limit of 19 million baht. The funds will be expended on the building used for the nursing care of elderly. In terms of returns, the investment is speculated to complete a payback period in 1 years and 9 months. The currently net values of the investment is 46,923,213.97 baht and the rate of return on investment is 35%.

Keywords: elderly, nursing home, nursing care

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาอย่างสูงจากผู้เกี่ยวข้อง ผู้จัดทำได้รับความช่วยเหลือ และการเอาใจใส่อย่างเต็มที่จาก ดร.วรวรรณ เลาหะพลวัฒนา ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาในการประกอบการค้นคว้าอิสระ ชี้แนะในการค้นคว้าและแนวทางการค้นคว้าวิจัย รวมถึงการตรวจทานความถูกต้องของการจัดทำแผนธุรกิจ รวมถึงคณาจารย์คณะการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับแผนธุรกิจนี้ ที่ได้ให้ความรู้ คำแนะนำ และชี้แนะแนวทางอันเป็นประโยชน์ในการนำมาประยุกต์ใช้กับแผนธุรกิจ และขอขอบคุณท่านอาจารย์อาทร พร้อมพัฒนภัค ที่ช่วยดูแลอำนวยการให้คำปรึกษาในทุกๆด้าน และช่วยชี้แนะแนวทางให้จนจบการศึกษา ทางผู้ทำการวิจัยจึงขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มาไว้ ณ โอกาสนี้

ภัสสร พัฒนะพรหมมาส

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
กิตติกรรมประกาศ	ซ
สารบัญตาราง	ฎ
สารบัญภาพ	ฐ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 แนะนำธุรกิจ	1
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	2
1.4 องค์ประกอบของทำธุรกิจ	2
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	
2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด	7
2.2 การวิเคราะห์คู่แข่งขัน	10
บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	
3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ	13
3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ	15
3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค	16
บทที่ 4 แผนการตลาด	
4.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด	20
4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด	22
4.3 แผนการสื่อสารการตลาด	30
บทที่ 5 แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	
5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร	31
5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน	34
5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร	35
5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร	41

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน	
6.1 การจัดตั้งธุรกิจ	42
6.2 ขั้นตอนการให้บริการ	45
6.3ขั้นตอนการดูแลอุปกรณ์	50
บทที่ 7 แผนการเงิน	
7.1 แหล่งที่มาของเงินทุน	51
7.2 สมมุติฐานทางการเงิน	51
7.3 ประมาณการงบการเงิน	52
7.4 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	66
บทที่ 8 แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ	
8.1 แผนฉุกเฉิน	67
8.2 แผนอนาคต	68
บรรณานุกรม	70
ภาคผนวก	71
แบบประเมินความสามารถในการดำเนินชีวิตประจำวันดัชนี	
บาร์เธลเอดีแอล (Barthel ADL index)	72
การประมาณการรายได้ แบบแยกประเภทการบริการ	75
การประมาณการค่าใช้จ่าย	80
ประวัติผู้เขียน	82

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1: เปรียบเทียบคู่แข่งขันกับศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ 12

ตารางที่ 3.1: จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามข้อมูลทั่วไป 18

ตารางที่ 4.1: ราคาการเข้าร่วมกิจกรรม 24

ตารางที่ 4.2: ราคาการดูแลแบบรายสัปดาห์/รายเดือน 25

ตารางที่ 4.3: ตำแหน่งบุคลากรใน Be Care Nursing Home 28

ตารางที่ 4.4: แผนดำเนินกิจกรรมการตลาดรายเดือน ปีX1 30

ตารางที่ 4.5: แผนดำเนินกิจกรรมการตลาดรายปี X2 และ X3 (รายไตรมาส) 31

ตารางที่ 5.1: แสดงตำแหน่งงานและความรับผิดชอบของงาน 34

ตารางที่ 6.1: รายละเอียดอาคาร สำนักงาน ที่ดิน 43

ตารางที่ 7.1: แหล่งที่มาของเงินทุน 51

ตารางที่ 7.2: ประมาณการรายได้ 51

ตารางที่ 7.3: ประมาณการผู้ใช้บริการ 52

ตารางที่ 7.4: การลงทุนด้านอาคาร 52

ตารางที่ 7.5: การลงทุนด้านอุปกรณ์ทางการแพทย์ 53

ตารางที่ 7.6: การลงทุนด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ภายในห้องพัก 54

ตารางที่ 7.7: การลงทุนด้านเครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน 54

ตารางที่ 7.8: ประมาณการต้นทุน 55

ตารางที่ 7.9: งบกำไรขาดทุนรายเดือนในปีที่ 1 56

ตารางที่ 7.10: งบกำไรขาดทุนรายปี ปีที่ 1 57

ตารางที่ 7.11: งบกำไรขาดทุนรายปี ปีที่ 2 58

ตารางที่ 7.12: งบกำไรขาดทุนรายปี ปีที่ 3 59

ตารางที่ 7.13: งบดุลปีที่ 1 60

ตารางที่ 7.14: งบดุลปีที่ 2 61

ตารางที่ 7.15: งบดุลปีที่ 3 62

ตารางที่ 7.16: งบกระแสเงินสด ปีที่ 1 63

ตารางที่ 7.17: งบกระแสเงินสด ปีที่ 2 64

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 7.18: งบกระแสเงินสด ปีที่ 3 65

ตารางที่ 7.19: การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และผลตอบแทนจากการลงทุน 66

BANGKOK UNIVERSITY FOUNDED 1962

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1: โลโก้ธุรกิจ Be Care Nursing Home	1
ภาพที่ 1.2: Business Model Canvas	3
ภาพที่ 2.1: PESTEL Analysis	7
ภาพที่ 2.2: Porter’s Five Forces Model	9
ภาพที่ 3.1: การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค	13
ภาพที่ 4.1: Position ของ Be Care Nursing Home	22
ภาพที่ 4.2: ที่ตั้งศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ	26
ภาพที่ 5.1: ผังองค์กร Be Care Nursing Home	32
ภาพที่ 6.1: ขั้นตอนการให้บริการ	45
ภาพที่ 6.2: ขั้นตอนการให้บริการ ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 1	47
ภาพที่ 6.3: ขั้นตอนการให้บริการ ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 2	48
ภาพที่ 6.4: ขั้นตอนการให้บริการ ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 3	49
ภาพที่ 6.5: ขั้นตอนการดูแลอุปกรณ์	50

RANGSIT UNIVERSITY • FOUNDED 1962 •

บทที่ 1
บทนำ

1.1 แนะนำธุรกิจ

ธุรกิจในแผนธุรกิจฉบับนี้ ชื่อ ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be care Nursing Home เป็นธุรกิจดูแลผู้สูงอายุที่จัดขึ้นเพื่อให้บริการครอบคลุมการดูแลเรื่องการดำรงชีวิตประจำวันของผู้สูงอายุทุกประเภท รวมถึงมีบริการต่างๆที่ส่งเสริมให้ผู้สูงอายุที่เข้ามาใช้บริการได้รู้สึกถึงความมีคุณค่าในตนเอง ซึ่งรูปแบบการให้บริการมีทั้งแบบรายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน และรายกิจกรรม ให้ผู้ใช้บริการมีตัวเลือกในการตัดสินใจที่หลากหลาย และศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be care Nursing Home ได้ออกแบบโลโก้ของธุรกิจดังแสดงในภาพที่ 1.1

ภาพที่ 1.1: โลโก้ธุรกิจ Be Care Nursing Home

ภาพที่ 1.1 แสดงถึงรายละเอียดของโลโก้ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home โดยถูกออกแบบมีทั้งหมด 3 ชั้น ประกอบด้วยชั้นในสุดคือ ไม้เท้า แสดงถึงผู้สูงอายุและสังคมผู้สูงอายุในประเทศไทย ชั้นที่สองคือรูปบ้าน แสดงถึงที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ และชั้นนอกสุด คือ รูปหัวใจ แสดงถึงการดูแลด้วยความรัก เอาใจใส่ ซึ่งเมื่อนำมารวมกัน จะหมายถึง บ้านที่ดูแลผู้สูงอายุด้วยความรักและความเอาใจใส่ประดุจญาติมิตร

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ ตั้งอยู่ที่ถนนเศรษฐกิจ ตำบลนาดี อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ติดถนนเส้นหลัก เดินทางสะดวก อยู่ใกล้โรงพยาบาล 3 แห่ง ได้แก่ โรงพยาบาลมหาชัย โรงพยาบาลสมุทรสาคร และโรงพยาบาลเอกชัย และห้างสรรพสินค้า เซ็นทรัล พลาซา มหาชัย

1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

นางสาวภัสสร พัฒนะพรหมมาส ผู้ก่อตั้งธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ เนื่องจากเรียนจบคณะพยาบาลศาสตร์ และมีประสบการณ์การดูแลผู้ป่วยรวมถึงผู้สูงอายุ มีความรู้เกี่ยวกับการประเมินและดูแลผู้สูงอายุทั้งในโรงพยาบาลรัฐและเอกชน รวมถึงการดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน ร่วมกับปัจจุบันประเทศไทยก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และมีแนวโน้มมีจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้นทุกๆปี ด้วยเหตุนี้ทำให้เกิดปัญหาต่างๆตามมา อาทิ เช่น ผู้สูงอายุประสบอุบัติเหตุบ่อยครั้ง เป็นโรคซึมเศร้า รู้สึกด้อยค่า รวมไปถึงการฆ่าตัวตาย และสิ่งที่สำคัญที่สุดของปัญหาเหล่านี้ คือ การขาดผู้ดูแลอย่างใกล้ชิด

ผู้ก่อตั้งธุรกิจจึงเล็งเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ เนื่องจากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้นสามารถแก้ไขได้โดยใช้บริการจากศูนย์ดูแลผู้สูงอายุที่มีผู้ดูแลที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย เหมาะกับผู้สูงอายุที่อยู่ลำพังบุตรหลานออกไปทำงาน/ไม่มีเวลาดูแล ผู้ป่วยที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ หรือผู้ป่วยติดเตียง ช่วยในการดูแลกิจวัตรประจำวัน และให้การพยาบาลผู้สูงอายุ มีการสร้างชุมชนสำหรับผู้สูงอายุ (Community) ให้ได้มาทำกิจกรรมร่วมกันทั้งในและนอกสถานที่ เพื่อลดภาวะซึมเศร้า การฆ่าตัวตาย หรืออุบัติเหตุที่อาจจะเกิดขึ้นได้ โดยจะจัดตั้งธุรกิจที่แก้ปัญหานี้ขึ้นในนามบริษัท Be care Nursing Home เพื่อตอบโจทย์ดังกล่าว

1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

1.เพื่อประเมินแนวโน้มความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

2.เพื่อวางแผนการเงินและการลงทุน

3.เพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาดและกระบวนการบริการ

1.4 องค์ประกอบของการทำธุรกิจ

ธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be care Nursing Home เลือกวางรูปแบบการดำเนินธุรกิจตาม Business Model Canvas เนื่องจาก Business Model Canvas เป็นเครื่องมือพื้นฐานในการทำธุรกิจที่ช่วยให้เห็นภาพรวมของบริษัทชัดเจนมากขึ้น และเพื่อให้สามารถเสริมจุดแข็ง และปรับจุดอ่อน รวมไปถึงการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทได้ง่าย และรวดเร็วมากขึ้น

ภาพที่ 1.2: Business Model Canvas

ที่มา : Patty Mulder.(2017).*Business Model Canvas*. Retrieved form https://www.toolshero.com/strategy/business-model-canvas/

ภาพที่ 1.2 แสดงภาพ Business Model Canvas ของธุรกิจ ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการช่วยออกแบบธุรกิจผ่านปัจจัยทั้ง 9 ด้าน ได้แก่ Value propositions (คุณค่าของธุรกิจ) , Customer segments (ลูกค้าของธุรกิจ), Channels (ช่องทางการเข้าถึง), Customer Relationship (การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า), Key resources (ทรัพยากรที่จำเป็นของธุรกิจ), Key activities (สิ่งที่ต้องทำเพื่อเคลื่อนธุรกิจ), Key partners (พันธมิตรหลักของธุรกิจ), Cost structure (ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ) และ Revenue streams (รายได้ของธุรกิจ) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.4.1 คุณค่าของธุรกิจ (Value propositions)

ผู้ใช้บริการได้รับความมั่นใจในการดูแลที่ได้มาตรฐานโดยมืออาชีพอย่างปลอดภัย และมีความโอบอ้อมอารี มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และเกิดความรู้สึกมีคุณค่าในตนเอง เปรียบเสมือนการได้รับการดูแลจากบุตรหลานอย่างใกล้ชิด

1.4.2 ลูกค้าของธุรกิจ (Customer segments)

การแบ่งส่วนแบ่งการตลาดของผู้ใช้บริการ บริษัทแบ่งกลุ่มผู้บริโภคโดยการพิจารณาจาก 4 ส่วน หลัก ดังนี้

2.1 แบ่งกลุ่มตามหลักประชากรศาสตร์ โดยแบ่งจากเพศ อายุ รายได้ โครงสร้างครอบครัว

2.2 แบ่งกลุ่มตามหลักภูมิศาสตร์ โดยแบ่งจากลักษณะที่อยู่อาศัย และเขตจังหวัด

2.3 แบ่งกลุ่มตามหลักจิตวิทยา โดยแบ่งตามความสนใจ

2.4 แบ่งกลุ่มตามหลักพฤติกรรมศาสตร์ โดยแบ่งจากความสามารถในการดูแลตนเอง เหตุผลและความถี่ในการซื้อบริการ

โดยกลุ่มเป้าหมายที่ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be care Nursing Home เลือกโดยอ้างอิงจากข้อมูลข้างต้น ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1.ผู้ตัดสินใจ และผู้ใช้บริการ(คนเดียวกัน)

-เป็นเพศชาย-หญิง ชาวไทยและต่างชาติที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป

-ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง

-มีฐานะระดับ B+ ขึ้นไป

-อยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร และจังหวัดใกล้เคียง

-ชอบมีกิจกรรมทางสังคม

-สนใจบริการแบบทันสมัย

-เป็นบุคคลที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ หรืออยู่ลำพัง หรือเป็นบุคคลที่มีภาวะพึ่งพิง

-ซื้อบริการจาก Functional (บริการที่ได้รับการรับรอง มีความปลอดภัยสูง)

2.ผู้ตัดสินใจในการซื้อบริการแต่ไม่ได้ใช้บริการ

-เพศชายและเพศหญิงวัยทำงาน อายุ 30 ปีขึ้นไป

-มีผู้สูงอายุเป็นสมาชิกในครอบครัว

-ไม่มีเวลาดูแลผู้สูงอายุ หรือทำงานนอกบ้าน

-ครัวเรือนมีรายได้ 50,000 บาทขึ้นไป

-ครัวเรือนอยู่ในพื้นที่จังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง

-สนใจบริการที่ทันสมัยและมีความปลอดภัยสูง

1.4.3 ช่องทางการเข้าถึง (Channels)

ช่องทางการใช้บริการของศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be care Nursing Home มี 2 ช่องทางหลัก คือ ที่ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ ตั้งอยู่ที่จังหวัดสมุทรสาคร และมี Website และ Line official ในการติดต่อสื่อสาร สามารถจองคิวล่วงหน้าหรือสอบถามข้อมูลได้

1.4.4 การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)

1.มี Database marketing เพื่อเก็บฐานข้อมูลลูกเก่าและใหม่ และมีการ remind ลูกค้าเก่าเสมอด้วย promotion ต่างๆ หรือการโทรเพื่อรักษาสัมพันธภาพหรือสอบถามการใช้บริการ

2.สร้างความประทับใจผ่านการให้บริการ เช่น การดูแลตามมาตรฐาน ได้รับความปลอดภัยสูงสุด

1.4.5 ทรัพยากรที่จำเป็นของธุรกิจ (Key resources)

-ทรัพยากรบุคคล (Man) ประกอบด้วย แพทย์, พยาบาล, นักกายภาพบำบัด, นักกิจกรรมบำบัด, นักโภชนาการ, นักจิตวิทยา , นักการตลาด , นักบัญชี

-เงินทุน (Money) เงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น และกู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน

-วัสดุ-อุปกรณ์ (Material) วัสดุอุปกรณ์ทางการแพทย์ วัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก

-เครื่องมือ (Machine) ระบบรักษาความปลอดภัย (security system), ระบบการจัดการ

1.4.6 สิ่งที่ต้องทำเพื่อเคลื่อนธุรกิจ (Key activities)

กิจกรรมหลักของธุรกิจ ประกอบด้วย

-ประสานงานกับบุคลากรทางการแพทย์เรื่องการดูแลผู้สูงอายุ

1.อธิบายรายละเอียดของธุรกิจให้โรงพยาบาล หรือกรมกิจการผู้สูงอายุฟัง เพื่อให้เกิดแนวคิด และข้อแนะนำในธุรกิจ

2.ติดต่อประสานงานกับโรงเรียนบริบาลที่ผลิตผู้ช่วยเหลือคนไข้ ให้เพิ่มหลักสูตรการดูแลผู้สูงอายุ และให้สิทธิผู้ช่วยเหลือคนไข้ที่จบจากสถาบันนี้มีสิทธิเข้ามาทำงาน

3.เปิดรับสมัครบุคลากรทางการแพทย์ตำแหน่งต่างๆในองค์กร

4.คุยรายละเอียดเรื่องการดูแลผู้สูงอายุในด้านต่างๆ เพื่อให้ครอบคลุมทั้งร่างกาย และจิตใจ เพื่อก่อให้เกิดกิจกรรมในสถานบริการ

5.แบ่งหน้าที่การดูแล และการทำกิจกรรมต่างๆให้ชัดเจน เพื่อให้เกิดการทำงานที่ถูกต้อง

-ดูแลควบคุมเรื่องระบบการจัดการและระบบรักษาความปลอดภัย (Security system) เพื่อให้เกิดความปลอดภัยในการดูแลผู้สูงอายุ

1.4.7 พันธมิตรหลักของธุรกิจ (Key partners)

พันธมิตรเครือข่ายทางธุรกิจ ประกอบด้วย

-ทรัพยากรบุคคล (Man) ประกอบด้วย โรงพยาบาลเครือรัฐบาล และโรงเรียนบริบาลต่างๆ

-เงินทุน (Money) ประกอบด้วย นักลงทุน (Venture capital) และสถาบันทางการเงิน

-วัสดุ-อุปกรณ์ (Material) ประกอบด้วย ผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์ และวัสดุ-อุปกรณ์ในห้องพัก

-เครื่องมือ (Machine) ประกอบด้วย บริษัทดูแลรักษาความปลอดภัย (security system) และบริษัทดูแลระบบการจัดการ

1.4.8 ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ (Cost structure)

-ที่ดิน+สิ่งปลูกสร้าง และ ค่าตกแต่งภายนอก และภายใน

-อุปกรณ์การแพทย์

-บุคลากรทางการแพทย์ ค่าจัดกิจกรรม การดำเนินการ ค่าดำเนินงานอื่นๆ

-ค่าบริษัทรักษาความปลอดภัย และเทคโนโลยี (technology)

-ค่าประชาสัมพันธ์

-ค่าน้ำ-ไฟ ค่าอาหาร อุปกรณ์อุปโภค

1.4.9 รายได้ของธุรกิจ (Revenue streams)

รายได้หลักมาจากการให้บริการ มี 2 ทางหลัก ประกอบด้วย

1.รายได้จากผู้ใช้บริการในการซื้อบริการจากสถานดูแลผู้สูงอายุ

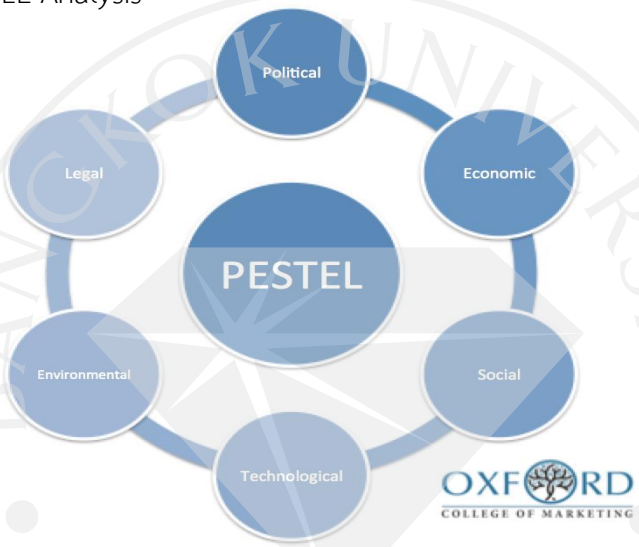
2.รายได้จากบุตรหลานที่ซื้อให้เป็นของขวัญแก่ผู้สูงอายุ (เพื่อให้ได้รับบริการที่ดีที่สุด)

บทที่ 2
การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด

2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก PESTEL Analysis

ภาพที่ 2.1: PESTEL Analysis



ที่มา: Oxford college.(2016). *PESTEL Analysis*. Retrieved form https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2016/06/30/pestel-analysis/

จากภาพที่ 2.1 แสดงโครงสร้างของ PESTEL Analysis ซึ่งประกอบด้วย 6 ปัจจัยหลัก ดังนี้

1.นโยบายรัฐบาล (Political)

1.มีนโยบายดูแลผู้สูงอายุ เรื่องลดความเหลื่อมล้ำของสังคม และสร้างโอกาสการเข้าถึงบริการของรัฐ

2.มีการเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ เพื่อส่งเสริมคุณภาพชีวิต และการมีงานหรือกิจกรรมที่เหมาะสม เพื่อสร้างสรรค์และไม่ก่อภาระต่อสังคม อีกทั้งยังมีมีสถานพักฟื้นและโรงพยาบาลรองรับด้วย

2.เศรษฐกิจ (Economic)

1.เศรษฐกิจถดถอย เกิดภาวะ Economic shutdown ทำให้กำลังซื้อลดลง

2.มี demand แต่ไม่มีเงิน เกิดการแข่งขันลดราคาสินค้า

3.สังคม (Social)

1.ในปัจจุบันประเทศไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ประมาณร้อยละ 19 ของประชากรทั้งหมด

2.การเปลี่ยนแปลงด้านการดำรงชีวิต มีความเป็นเมืองมากขึ้น ขนาดของครอบครัวเล็กลง และจำนวนผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่โดยลำพังที่เพิ่มสูงขึ้น

3.วัฒนธรรมไทย คนไทยถูกปลูกฝังให้เป็นคนกตัญญูกตเวทีต่อผู้มีพระคุณ จึงไม่เกิดการทอดทิ้งผู้สูงอายุ

4.เทคโนโลยี (Technology)

Social media เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน ทำให้การทำการตลาดในยุคสมัยปัจจุบันเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้น

5.สภาพแวดล้อม/สิ่งแวดล้อม (Environment)

1.ประชากรรักษาระยะห่างกันมากขึ้น (Social distancing)

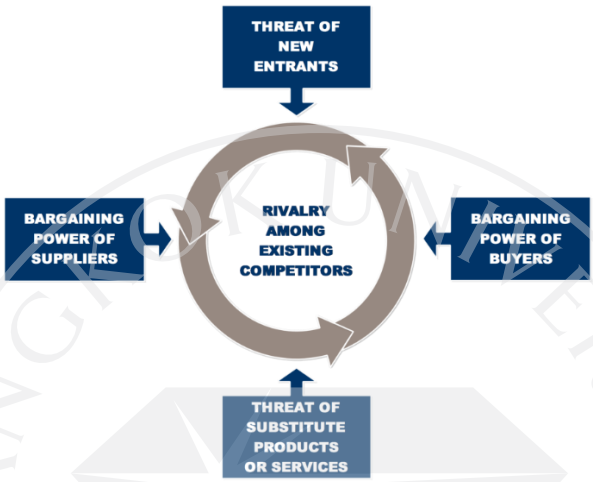
2.PM 2.5 ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ หันมาใช้ชีวิตเขตปริมณฑลมากขึ้น

6.กฎหมาย (Legal)

มีกฎหมายสำหรับผู้สูงอายุเรื่องสิทธิต่างๆที่ควรจะได้รับ เรื่องการช่วยเหลือแบะสงเคราะห์ สิทธิการได้รับความช่วยเหลือจากรัฐ

2.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก Porter's Five Forces Model

ภาพที่ 2.2: Porter's Five Forces Model



ที่มา: The intact one.(2018). *Porter's Five Forces Model*. Retrieved form https://theintactone.com/2018/04/21/sm-u2-topic-5-porters-five-forces-model/

จากภาพที่ 2.2 แสดงถึงการวิเคราะห์ Porter's Five Forces Model ซึ่งประกอบด้วยปัจจัย 5 ด้าน ดังนี้

1. การแข่งขันของคู่แข่งในอุตสาหกรรม (Rivalry Among Current Competitor)

ในปัจจุบันศูนย์ดูแลผู้สูงอายุในประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง ไม่มีผู้นำในตลาด มีรายใหญ่เพียงไม่กี่รายที่ธุรกิจด้านนี้

2. อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer)

1.ผู้สูงอายุระยะต้นส่วนใหญ่ยังคงทำงานหลังจากมีอายุครบ 60 ปีส่วนผู้สูงอายุระยะกลางและปลายจะอาศัยความช่วยเหลือทำงานทางการเงิน จากลูกหลาน หรือญาติดังนั้น ลูกหลานและญาติจึงมีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้าและบริการที่เกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ

2.ความเป็นเมืองมากขึ้นนำไปสู่ความเปลี่ยนแปลงด้านไลฟ์สไตล์ประกอบด้วยขนาดของครอบครัวที่เล็กลง และจำนวนผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่โดยลำพังที่เพิ่มสูงขึ้นซึ่งนับเป็นโอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ

3. อำนาจการต่อรองจากคู่ค้า (Bargaining Power of Suppliers)

บุคลากร มีอำนาจในการต่อรองสูง เนื่องจากปัจจุบันบุคลากรทางการแพทย์มีจำนวนมาก แต่ที่เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุต้องใช้ความรู้เฉพาะทาง และประสบการณ์

4. การคุกคามของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of New Entrants)

มีโอกาสูงที่จะเลียนแบบ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ตอบโจทย์สังคมปัจจุบัน

5.การคุกคามจากสินค้าหรือบริการทดแทน (Threat of Substitutes)

โรงพยาบาลเครือเอกชนต่างๆ หุ่นยนต์ดูแลผู้สูงอายุ ชมรมผู้สูงอายุ

2.2 การวิเคราะห์คู่แข่งขัน

2.2.1 คู่แข่งขัน (คู่แข่งขันทางตรง/ทางอ้อม)

1)คู่แข่งทางตรง ของธุรกิจ Be Care Nursing Home มี 4 ราย ดังนี้

1.โรงพยาบาลเครือเอกชนต่างๆ เช่น กล้วยน้ำไท มีบริการดูแลผู้สูงอายุทั้งในโรงพยาบาล และบริการดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน โดยบุคลากรทางการแพทย์ ครอบคลุมพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร

เนื่องจากมีการบริการ และกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มเดียวกัน โรงพยาบาลเอกชนจึงเป็นคู่แข่งทางตรงที่สำคัญกับธุรกิจ

2.บ้านสวยน้ำใส เนิร์สซิ่งโฮม ดูแลผู้สูงอายุสำหรับทำกายภาพฟื้นฟูระบบประสาทและสมอง และให้บริการในจังหวัดสมุทรสาคร

เนื่องจากอยู่ในเขตบริการเดียวกัน และมีกลุ่มเป้าหมายบางส่วนเป็นกลุ่มเดียวกัน จึงทำให้เป็นคู่แข่งของธุรกิจ

3.โชคมณี เนอร์สซิ่งโฮม ดูแลผู้สูงอายุ ผู้ป่วย ผู้ป่วยพักฟื้น ทั้งในและนอกสถานที่ โดยสถานที่ตั้งอยู่ที่จังหวัดสมุทรสาคร และให้บริการนอกสถานที่ทั่วประเทศไทย

เนื่องจากมีกลุ่มเป้าหมาย และสถานที่ให้บริการเหมือนกัน จึงเป็นคู่แข่งทางตรงของธุรกิจ

4.แสนสิริ โฮมแคร์ ดูแลผู้สูงอายุที่มีปัญหาด้านสุขภาพ ระบบทางเดินหายใจ ระบบประสาท มีปัญหาด้านการช่วยเหลือตนเอง อยู่ในพื้นที่บริการพระราม 2 บางขุนเทียน

เนื่องจาก มีกลุ่มเป้าหมายบางส่วนเป็นกลุ่มเดียวกัน และอยู่ในพื้นที่บริการใกล้เคียงกัน จึงเป็นอีกหนึ่งคู่แข่งของธุรกิจ

2)คู่แข่งทางอ้อม ของธุรกิจ Be Care Nursing Home มี 3 ราย ดังนี้

1.หุ่นยนต์ดูแลผู้สูงอายุ เนื่องจากปัจจุบัน มีการนำปัญญาประดิษฐ์ (AI) เข้ามาใช้ในธุรกิจอย่างแพร่หลาย รวมถึงนำมาใช้ในหุ่นยนต์ผู้สูงอายุ ที่สามารถนำมาดูแลผู้สูงอายุเบื้องต้นได้ และประมวลผลถึงการกระทำที่เสี่ยงอันตรายได้ จึงเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในประเทศไทย แต่ส่วนใหญ่ผู้ใช้บริการจะเป็นผู้สูงอายุที่ยังสามารถดูแลตนเองได้

2.แม่บ้าน เนื่องจากปัจจุบัน ผู้สูงอายุชอบการอยู่ที่บ้านมากกว่าไปอยู่นอกสถานที่ รวมถึงราคาในการจ้างผู้ดูแลที่เป็นแม่บ้านมีราคาที่ถูกกว่าบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญด้านการดูแลผู้สูงอายุ แต่แม่บ้านสามารถให้การดูแลได้เพียงพื้นฐาน ไม่สามารถประเมินภาวะผิดปกติ หรืออันตรายในผู้สูงอายุได้

3.ชมรมผู้สูงอายุต่างๆ เนื่องจากปัจจุบัน ผู้สูงอายุนิยมทำกิจกรรมร่วมกันในสังคมมากกขึ้น การมีชมรมผู้สูงอายุทำให้ผู้สูงอายุที่มีเวลาว่างเข้าไปใช้บริการมากขึ้น ในการทำกิจกรรมร่วมกัน พูดคุย สังสรรค์ต่างๆ

2.2.2 เปรียบเทียบคู่แข่งขันกับธุรกิจ

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home มีการเปรียบเทียบคู่แข่งขันทางธุรกิจในด้านของกลุ่มเป้าหมายที่ให้บริการ ราคา พื้นที่ให้บริการ และการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1: เปรียบเทียบคู่แข่งขันกับศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

การเปรียบเทียบ	Be Care Nursing Home	โรงพยาบาลเครือเอกชน	บ้านสวยน้ำใสเนิร์สซิ่งโฮม	โชคมณี	แสนสิริโฮมแคร์
กลุ่มเป้าหมาย	ดูแลผู้สูงอายุทุกประเภทเน้นการดูแลที่หลากหลาย	เน้นการดูแลผู้ป่วยสูงอายุทุกประเภท	ดูแลผู้สูงอายุสำหรับทำกายภาพฟื้นฟูระบบประสาทและสมอง	ดูแลผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตนเองไม่ได้หรือผู้ป่วยติดเตียง	ดูแลผู้สูงอายุที่มีปัญหาสุขภาพ
ด้านราคา	25,000-50,000 บาท	100,000 บาทขึ้นไป	15,000-30,000 บาท	13,000-25,000 บาท	16,000 - 25,000 บาท
พื้นที่ให้บริการ	จังหวัดสมุทรสาคร	กรุงเทพมหานคร	จังหวัดสมุทรสาคร	จังหวัดสมุทรสาครและทั่วประเทศไทย	พระราม 2 บางขุนเทียน
ด้านการส่งเสริมการตลาด	-มี Promotion สม่ำเสมอ -มี Influencers ช่วยในการประชาสัมพันธ์	มีการประชาสัมพันธ์ผ่านโรงพยาบาลเครือเอกชนต่างๆ	มีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ	มีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ	มีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ

จากตารางที่ 2.1 เป็นการเปรียบเทียบคู่แข่งทางธุรกิจในด้านต่างๆ จะเห็นได้ว่าในส่วนของพื้นที่ในการให้บริการ และด้านการส่งเสริมการตลาด มีความคล้ายคลึงกัน ซึ่งทำให้มองเห็นว่าคู่แข่งมีใครบ้าง และในส่วนของกลุ่มเป้าหมาย ราคา ยังมีความแตกต่างกัน ทำให้สามารถนำช่องว่าง (Gap) มาปรับใช้ในธุรกิจ Be Care Nursing Home ได้

บทที่ 3
การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ

การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis) ของธุรกิจ

ภาพที่ 3.1: การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค

ที่มา: Greg Hildeman.(2015). *SWOT Analysis*. Retrieved form https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp

ภาพที่ 3.1 แสดงถึงเครื่องมือการประเมินสถานการณ์สำหรับองค์กรเรื่องการวิเคราะห์สภาพองค์กรในปัจจุบัน หรือ SWOT Analysis ซึ่งเป็นประกอบด้วยการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน คือ จุดแข็ง

(Strengths) และ จุดอ่อน (Weaknesses) และปัจจัยภายนอก คือ โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats)

การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของ Be Care Nursing Home เป็นดังต่อไปนี้

1) จุดแข็ง (Strength)

1.เป็นสถานบริการที่มีความหลากหลายด้านการบริการ ทั้งแบบรายวัน รายเดือน และรายกิจกรรม

2. มีการนำเทคโนโลยี (Technology) ที่ทันสมัยเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มความปลอดภัยในการให้บริการ

3.มีระบบรักษาความปลอดภัย (Security system) ติดตั้งในศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

4.มีพื้นที่สำหรับให้นั่งทำงาน (Co-working space)

5.มีบุคลากรเพียงพอ และบุคลากรทุกคนเป็นบุคลากรทางการแพทย์ที่ผ่านการอบรมการดูแลผู้สูงอายุ

6.มีการใช้มาตรฐานบ้านพักผู้สูงอายุ ตามที่กระทรวงสาธารณสุขได้กำหนดไว้

7.สถานบริการ อุปกรณ์ และเฟอร์นิเจอร์ทุกชิ้นถูกออกแบบให้เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ

8.สถานบริการติดถนนเส้นหลัก เดินทางง่าย มีความปลอดภัยสูง

9.สถานที่อยู่ใกล้โรงพยาบาล 3 แห่ง ทำให้เกิดความมั่นใจเรื่องความปลอดภัยแก่ผู้ใช้บริการ

2) จุดอ่อน (Weakness)

1.ค่าบริการสูงกว่าศูนย์ดูแลผู้สูงอายุทั่วไป

2.ใช้งบประมาณในการลงทุนค่อนข้างสูง

3.การโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ยังมีน้อย ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จัก

4.เป็นสถานบริการที่เพิ่งเปิดให้บริการ ทำให้ความน่าเชื่อถือน้อย

5.ผู้บริหารยังมีประสบการณ์เกี่ยวกับการบริหารน้อย

3) โอกาส (Opportunity)

1.ประเทศไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ทำให้มีประชากรสูงอายุจำนวนมาก

2.ขนาดของครอบครัวเล็กลง และจำนวนผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่โดยลำพังที่เพิ่มสูงขึ้น

3.ในปัจจุบันศูนย์ดูแลผู้สูงอายุในประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง ไม่มีผู้นำในตลาด

4.สังคมไทยให้การยอมรับศูนย์การดูแลผู้สูงอายุมากขึ้น

5.ปัจจุบันภาคธุรกิจมีการใช้สื่อ online marketing เป็นช่องทางหลักในการประชาสัมพันธ์ และการติดต่อสื่อสาร

6.คนไทยถูกปลูกฝังให้เป็นคนกตัญญูกตเวทีต่อผู้มีพระคุณ ทำให้ลูกหลานต้องดูแลผู้สูงอายุ ไม่เกิดการทอดทิ้ง

4) อุปสรรค (Threat)

1.ปัจจุบันบุคลากรสายสุขภาพมีจำนวนมาก แต่ที่เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุมีน้อยต้องผ่านการอบรมเท่านั้น

2.มีโอกาสมีคู่แข่งทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ตอบโจทย์สังคมผู้สูงอายุในปัจจุบัน

3.มีสินค้าและบริการทดแทนอื่นๆ เช่น โรงพยาบาลเครือเอกชนต่างๆ หุ่นยนต์ดูแลผู้สูงอายุ ชมรมผู้สูงอายุ ให้เป็นทางเลือกแก่ผู้ใช้บริการ

4.ลูก หลานและญาติ มีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้าและบริการที่เกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ

5.มีนโยบายการช่วยเหลือผู้สูงอายุจากรัฐบาล

6.ค่านิยม และทัศนคติต่อศูนย์การดูแลผู้สูงอายุในทางลบ

7.สภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ทำให้รายได้ของประชาชนลดลง

3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ

3.2.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นศูนย์ดูแลผู้สูงอายุชั้นนำ อันดับ 1 ในประเทศไทย

3.2.2 พันธกิจ (Mission)

1.มุ่งเน้นการดูแลแบบองค์รวมทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ

2.ให้บริการดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร เพื่อเป็นผู้นำศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

3.ให้บริการดูแลผู้สูงอายุ โดยบุคลากรทางการแพทย์ที่ผ่านอบรมหลักสูตรการดูแลผู้สูงอายุตามหลักและมาตรฐานวิชาชีพ และตามมาตรฐานสากล

3.2.3 เป้าหมายของธุรกิจ (Goal)

1.มียอดขายเพิ่มมากขึ้น

2.มีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น

3.มีกำไรเพิ่มขึ้น

4.มีการขยายพื้นที่การให้บริการ

5.เป็นที่รู้จักและพึงพอใจของผู้ใช้บริการ

3.2.4 Objective วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

1. มีรายได้เพิ่มขึ้นมากกว่า 20% ต่อปี ในปีที่ 2

2.ส่วนแบ่งการตลาด (Marketing share) เพิ่มขึ้นมากกว่า 5% ต่อปี ในปีที่ 2

3.มีผลกำไรเพิ่มขึ้นมากกว่า 10% ต่อปีในปีที่ 2

4.ค่าใช้จ่ายลดลงมากกว่า 5% ต่อปีในปีที่ 2

5.มีการขยายพื้นที่การให้บริการศูนย์ดูแลผู้สูงอายุใหม่ใน 3 ปี

6.ด้านความพึงพอใจของลูกค้า (customer satisfaction) ลูกค้ามีความพึงพอใจในการใช้บริการอย่างน้อย 80 % ด้วยการทำแบบสำรวจความพึงพอใจ (Customer survey) ทุกๆ 1 ปี

3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค

3.3.1 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างมีทั้งหมด 15 คน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักคือ กลุ่มผู้ใช้บริการและมีอำนาจในการตัดสินใจด้วยตนเอง และกลุ่มที่มีอำนาจในการตัดสินใจในการซื้อบริการแต่ไม่ได้ใช้บริการ (บุตร-หลาน) มีคุณสมบัติดังนี้

1.**กลุ่มผู้ใช้บริการและมีอำนาจในการตัดสินใจด้วยตนเอง**

1.เพศชาย-หญิง อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป

2.เป็นผู้มีรายได้ครัวเรือนมากกว่า 50,000 บาท/เดือน

3.อาศัยอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

2.กลุ่มที่มีอำนาจในการตัดสินใจในการซื้อบริการแต่ไม่ได้ใช้บริการ (บุตร-หลาน)

1.เพศชาย-หญิง วัยทำงาน อายุระหว่าง 30-59 ปี

2.มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท/เดือน

3.อาศัยอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

4.มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ด้วยในครอบครัว

3.3.2 วิธีการเก็บข้อมูล และสร้างเครื่องมือ

1.วิธีการเก็บข้อมูล

การวิเคราะห์ผู้บริโภคครั้งนี้ ผู้เขียนเลือกวิธีการเก็บข้อมูลแบบปฐมภูมิ คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) และทำแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะเป็นผู้ที่เข้ารับ

บริการที่ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ เพื่อทราบถึงความเป็นไปได้ และแนวทางในการวางแผนดำเนินธุรกิจ ความต้องการที่แท้จริงของผู้ใช้บริการ รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม

2.เครื่องมือที่ใช้

เครื่องมือที่ใช้ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1.แบบสอบถาม แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป แบบสอบถามที่ใช้เก็บข้อมูล ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ สถานภาพ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเลือกตอบได้เพียงคำตอบเดียวเท่านั้น โดยคำถามเหล่านี้ ทำให้ทราบข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจ

2.การสัมภาษณ์เชิงลึก โดยการสัมภาษณ์นี้จะมีการกำหนดแนวคำถาม และเลือกใช้แนวคำถามสำหรับแนวทางการประกอบธุรกิจ โดยจะมีการตั้งคำถามเป็นคำถามปลายเปิดที่ไม่ได้มีโครงสร้างเฉพาะเจาะจง (Unstructured Interview) เพื่อให้ผู้ตอบคำถามสามารถตอบคำถามได้อย่างอิสระ และเพิ่มความสนใจในการตอบคำถามมากขึ้น ซึ่งแนวทางการสัมภาษณ์ มีดังต่อไปนี้

-ทัศนคติต่อศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

-สิ่งที่คาดหวังว่าจะได้รับจากศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ (ด้านที่พัก สิ่งแวดล้อม/สภาพแวดล้อมการดูแล)

-ราคาที่สามารถเข้าถึงได้/สามารถใช้บริการได้

-ปัจจัยในการตัดสินใจใช้บริการศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

3.3.3 การลงมือเก็บข้อมูล

เริ่มเก็บข้อมูลในเขตลาดพร้าว เขตจัตุจักร และเขตพระนคร ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม – 30 กันยายน 2563

3.3.4 สรุปผลจากการวิจัย

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป พบว่า ในกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 15 คน ประกอบด้วย

ตารางที่ 3.1: จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามข้อมูลทั่วไป

		จำนวน (คน)		**จำนวน (คน)**		**จำนวน (คน)**
เพศ	ชาย	5	หญิง	10		
อายุ	30-59 ปี	8	60 ปีขึ้นไป	7		
การศึกษา	ปริญญาตรีขึ้นไป	7	มัธยมศึกษา	8		
อาชีพ	ข้าราชการ	7	ธุรกิจส่วนตัว	5	พนักงานบริษัท	3
รายได้	>100,000 บาท	6	75,000-100,000	5	50,000-74,999	4
สถานะ	คู่	7	โสด	5	หม้าย	3

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คือ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และเพศชายจำนวน 5 คนคิดเป็นร้อยละ 33.33 มีอายุในช่วง 30-59 ปี เป็นส่วนใหญ่ คือ มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 53.33 และอายุในช่วง 60 ปีขึ้นไป จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 46.67 ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 73.33 และ 26.67 ตามลำดับ สำหรับอาชีพ พบว่าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพ ข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 46.67 รองลงมาคือ ธุรกิจส่วนตัว และพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 33.33 และ 20.00 ตามลำดับ และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100,000 บาท , 75,001-100,000 บาท และ 50,000-75,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.00 , 33.33 และ 26.67 ตามลำดับ ซึ่งสถานภาพส่วนใหญ่คู่ รองลงมาคือ โสด และหม้าย คิดเป็นร้อยละ 46.67 , 33.33 และ 20.00 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 การสัมภาษณ์เชิงลึก

-ทัศนคติต่อศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

พบว่าทัศนคติของผู้ตอบคำถามที่มีศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ มีทั้งด้านบวกและด้านลบ กล่าวคือ ร้อยละ 66.67 ของผู้ตอบ มองว่าเป็นสถานที่ที่มีผู้ดูแลเกี่ยวชีวิตประจำวัน ช่วยแบ่งเบาภาระในการดูแลผู้สูงอายุ ในทางกลับกันร้อยละ 33.33 ของผู้ตอบมีความคิดว่าสถานดูแลผู้สูงอายุ เป็นสถานที่ที่บุตรหลายนำผู้สูงอายุมาทิ้งไว้ ไม่มาเอาใจใส่ดูแล

-สิ่งที่คาดหวังว่าจะได้รับจากศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ (ด้านที่พัก สิ่งแวดล้อม/สภาพแวดล้อม การดูแล)

พบว่า ในด้านที่พัก ต้องการที่พักที่สะอาด ถูกออกแบบให้เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ และมีการทำความสะอาดทุกวัน ในด้านสิ่งแวดล้อม/สภาพแวดล้อม อยากให้ มีพื้นที่สีเขียวให้เดินเล่น สถานที่เดินทางง่าย และสะดวก อยู่ใกล้โรงพยาบาล และในด้านการดูแล พบว่าอยากได้รับการบริการที่มีมาตรฐาน และมีความปลอดภัยสูงจากบุคลากรทางการแพทย์ และมีแพทย์ พยาบาล ประจำอยู่ หากเกิดเหตุฉุกเฉินจะได้ช่วยเหลือทัน มีการรายงานญาติทุกครั้งหากเกิดเรื่องผิดปกติกับผู้ใช้บริการ มีกิจกรรมระหว่างที่อยู่ที่ศูนย์หลากหลาย มีบริการฝากดูแลช่วงกลางวันระหว่างไปทำงาน และในทุกกิจกรรมสามารถตรวจสอบได้ว่าผู้ใช้บริการกำลังดำเนินกิจกรรมอะไร

-ราคาที่สามารถเข้าถึงได้/สามารถใช้บริการได้

พบว่า รายกิจกรรม ร้อยละ 53.33ของผู้ตอบ อยากให้อยู่ในช่วง 300-1,000 บาท รายวัน ร้อยละ 66.67 ของผู้ตอบ อยากให้อยู่ในช่วง 500- 1,500 บาท รายสัปดาห์ ร้อยละ 73.33 ของผู้ตอบ อยากให้อยู่ในช่วง 1,000-30,000 บาท และรายเดือน ร้อยละ 66.67 ของผู้ตอบ อยากให้อยู่ในช่วง 15,000 – 70,000 บาท

-ปัจจัยในการตัดสินใจใช้บริการศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

จากการสอบถาม ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจใช้บริการ อันดับแรก คือ การดูแลและความปลอดภัยในการใช้บริการ รองลงมาคือ ลักษณะสถานบริการ และราคา คิดเป็นร้อยละ 66.67 , 20.00 และ 13.33 ของผู้ตอบตามลำดับ

บทที่ 4
แผนการตลาด

4.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด แผนธุรกิจฉบับนี้ใช้เครื่องมือ STP ในการวิเคราะห์ เนื่องจาก STP เป็นหัวใจของการตลาด และสามารถนำไปเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจ Be Care Nursing Home ได้ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 ส่วนแบ่งการตลาด (Segmentation)

1) แบ่งตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographics)

เพศ : หญิง ,ชาย

รายได้ : ระดับปานกลาง-สูง

อายุ : บุคคลที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป

Family structure: ครอบครัวเดี่ยว ครอบครัวใหญ่

2) แบ่งตามหลักภูมิศาสตร์ (Geographic)

ที่ตั้ง : ไทย ต่างชาติ

ลักษณะที่อยู่อาศัย : เมือง ,ชนบท

3) แบ่งตามหลักจิตวิทยา (Psychographic)

รูปแบบการดำรงชีวิต (Lifestyle) : ชอบเข้าสังคม, ชอบอยู่คนเดียว

ความสนใจ (Interest): ความทันสมัย, เรียบง่าย

4) แบ่งตามหลักพฤติกรรมศาสตร์ (Behavioral)

การดูแลตนเอง : ดูแลตนเองได้ ,ไม่สามารถดูแลตนเองได้

เหตุผลในซื้อบริการ : ซื้อจากเหตุผล ,ซื้อจากความพึงพอใจ

ความถี่ในการใช้บริการ : 1-2 วัน/สัปดาห์ , 3-5 วัน/สัปดาห์ ,6-7 วัน/สัปดาห์ ,นานๆครั้ง

สถานที่ใช้บริการ : บ้านของผู้ใช้บริการ , ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ

4.1.2 ตลาดเป้าหมาย (Targeting)

1)กลุ่มผู้ใช้บริการและมีอำนาจในการตัดสินใจด้วยตนเอง

1.เป็นเพศชาย-หญิง ชาวไทยและต่างชาติที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป

2.ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง

3.มีฐานะระดับ B+ ขึ้นไป (50,000 บาท)

4.อยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร และจังหวัดใกล้เคียง

5.ชอบมีกิจกรรมทางสังคม

6.สนใจบริการแบบทันสมัย

7.เป็นบุคคลที่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ หรืออยู่ลำพัง หรือเป็นบุคคลที่มีภาวะพึ่งพิง

8.ซื้อบริการจากบริการที่ได้รับการรับรอง มีความปลอดภัยสูง

2) กลุ่มที่มีอำนาจในการตัดสินใจในการซื้อบริการแต่ไม่ได้ใช้บริการ (บุตร-หลาน)

1.เพศชายและเพศหญิงวัยทำงาน อายุ 30 ปีขึ้นไป

2.มีผู้สูงอายุเป็นสมาชิกในครอบครัว

3.ไม่มีเวลาดูแลผู้สูงอายุ หรือทำงานนอกบ้าน

4.ครัวเรือนมีรายได้ 50,000 บาทขึ้นไป

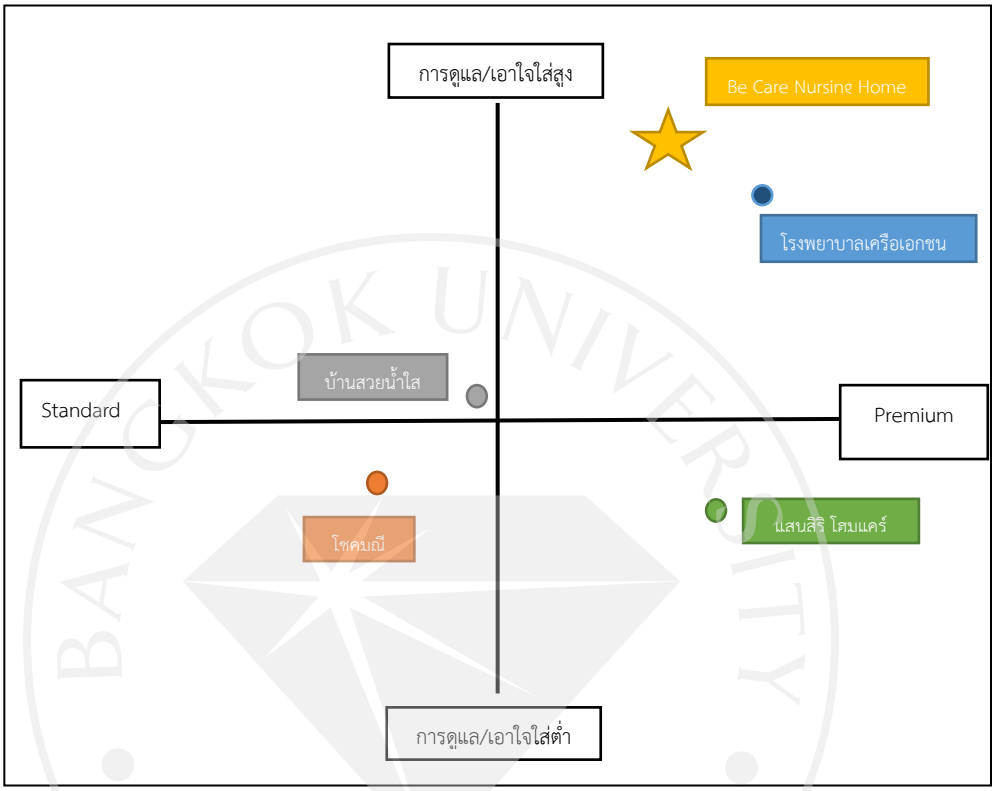
5.ครัวเรือนอยู่ในพื้นที่จังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง

6.สนใจบริการที่ทันสมัยและมีความปลอดภัยสูง

4.1.3 การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ (Position)

จากการทำการวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภค พบว่า ปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจใช้บริการ คือ ปัจจัยด้านการดูแลและปัจจัยด้านลักษณะของสถานบริการ ดังนั้น การวางตำแหน่งทางการตลาด จึงทำการเปรียบเทียบโดยใช้ปัจจัยดังกล่าว กับคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม ดังปรากฏในภาพที่ 4.1 ซึ่งพบว่า ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home มีความได้เปรียบคู่แข่งทางตรง คือ มีการดูแลเอาใจใส่อย่างใกล้ชิด จากบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญด้านการดูแลผู้สูงอายุ ตลอด 24 ชั่วโมง และลักษณะของศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ จัดให้มีลักษณะเป็น สถานที่ Premium grade สวยงาม สะอาด และเหมาะสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งต่างจากคู่แข่งที่โดยส่วนใหญ่ ลักษณะของสถานบริการจะไม่เหมาะสมในการเข้าใช้บริการมากนัก และในเรื่องการดูแลเอาใจใส่ มีการดูแลเอาใจใส่น้อย ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ

ภาพที่ 4.1: Position ของ Be Care Nursing Home



4.2การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด

ในแผนธุรกิจฉบับนี้มีการกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด โดยใช้ 7Ps ดังนี้

4.2.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์/การบริการ (Product)

เป็นธุรกิจดูแลผู้สูงอายุแบบ nursing home และ day care ที่มีทั้งบริการแบบรายเดือน รายวัน และรายกิจกรรม โดยจะมีการดูแลผู้สูงอายุที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ สามารถช่วยเหลือตนเองได้บางส่วนไปจนถึงสามารถช่วยเหลือตนเองได้

Nursing home จะเป็นบริการสถานที่ดูแล พักฟื้น และช่วยเหลือในการดำรงชีวิตของผู้สูงอายุ

Day care เป็นสถานดูแลผู้สูงอายุที่รับฝากผู้สูงอายุไว้ดูแลในช่วงกลางวัน

กิจกรรม มีกิจกรรมที่เหมาะกับผู้สูงอายุให้เลือกหลากหลาย และทุกบริการจะมี security system ได้แก่ มีกล้องวงจรปิดทุกห้องสำหรับ monitor การทำกิจกรรม เพื่อญาติของผู้ใช้บริการสามารถตรวจสอบกิจกรรมที่ผู้ใช้บริการกำลังกระทำอยู่ได้ และหากมีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นทางผู้ให้บริการจะสามารถมองเห็นและเข้าใจช่วยเหลือได้อย่างรวดเร็ว

ซึ่งจุดประสงค์ของการทำธุรกิจนี้ เพื่อช่วยดูแลผู้สูงอายุในการดำเนินชีวิตประจำวัน ลดความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุ ลดภาวะซึมเศร้าในผู้สูงอายุและส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีกิจกรรมทางสังคมร่วมกับบุคคลในช่วงวัยเดียวกัน

4.2.2 กลยุทธ์ด้านการกำหนดราคา (Price)

ราคาค่าบริการ แบ่งเป็น 3 ส่วน ตามความสามารถในการช่วยเหลือตัวเองของผู้ใช้บริการ ประกอบด้วย

1.ผู้สูงอายุช่วยเหลือตัวเองได้

2.ผู้สูงอายุช่วยเหลือตัวเองได้บ้าง

3.ผู้สูงอายุ ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ ผู้ป่วยติดเตียง

รูปแบบการการเข้ามาใช้บริการ

1. เข้าร่วมกิจกรรม
2. การดูแลแบบรายวัน (Day care)
3. การดูแลแบบรายสัปดาห์
4. การดูแลแบบรายเดือน

1. เข้าร่วมกิจกรรม

ผู้ใช้บริการสามารถเลือกกิจกรรมที่อยากทำได้ตามความชอบ โดยแบ่งเป็น กิจกรรมแบบบุฟเฟต์ และ รายครั้ง ซึ่งบุฟเฟต์กิจกรรม 10,000 บาท ผู้ใช้บริการสามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้ 20 กิจกรรมตามความชอบและเข้ามาใช้บริการตามวันสะดวก (สามารถเลือกกิจกรรมไปนอกสถานที่ได้ 2 ครั้ง) เลือกกิจกรรมตามที่ผู้ใช้บริการสนใจ และเข้าร่วมโดยราคากิจกรรม ดังนี้

ตารางที่ 4.1: ราคาการเข้าร่วมกิจกรรม

กิจกรรม	**ราคา (บาท)/ครั้ง**
กิจกรรมให้คำปรึกษาโดยนักจิตวิทยา	2,000
กายภาพบำบัด	1,000
กิจกรรมสันทนาการ	500
กิจกรรมบำบัด	500
กิจกรรม โยคะ/รำไทเก๊ก	500
กิจกรรม เต้นลีลาศ	500
กิจกรรม ร้องเพลง	500
กิจกรรม ทำอาหาร	500
กิจกรรมท่องเที่ยว	(ราคาตามวันและช่วงที่ไป)

2. เลือกการดูแลแบบรายวัน (Day care)

เหมาะสำหรับบุตรหลานที่มีภารกิจหรืองานที่ต้องทำ เป็นห่วงเรื่องไม่มีคนดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน หรือญาติที่เคารพ และต้องการการดูแลที่มีประสิทธิภาพและเกิดความปลอดภัยสูงสุด

แพ็กเกจช่วยเหลือ ผู้สูงอายุกลุ่มดูแลตัวเองได้ (อัตราค่าบริการรายวัน) 700 บาท

แพ็กเกจช่วยเหลือ ผู้สูงอายุกลุ่มดูแลตัวเองได้บ้าง (อัตราค่าบริการรายวัน) 900 บาท

แพ็กเกจช่วยเหลือ ผู้สูงอายุกลุ่มดูแลตัวเองไม่ได้ (อัตราค่าบริการรายวัน) 1,200 บาท

**กิจกรรมดังกล่าว อยู่ในช่วงเวลา 07.00 น. -17.00 น. หรือ 08.00 น.-18.00 น.หรือ 09.00 -19.00 น. หากเกินเวลาคิดเป็นชั่วโมง ชั่วโมงละ 100 บาท

ในการดูแลแบบ Day care บริการที่ได้รับ จะมีการดูแลชีวิตประจำวันทั่วไป และมีกิจกรรมให้เข้าร่วมตามความเหมาะสม โดยทุกกิจกรรมดำเนินการโดยบุคลากรทางการแพทย์ที่ผ่านการอบรมเรื่องการดูแลผู้สูงอายุ และทุกบริการจะมี security system ได้แก่ มีกล้องวงจรปิดทุกห้องสำหรับ

monitor การทำกิจกรรม เพื่อญาติของผู้ใช้บริการสามารถตรวจสอบกิจกรรมที่ผู้ใช้บริการกำลังกระทำอยู่ได้ และหากมีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นทางผู้ให้บริการจะสามารถมองเห็นและเข้าใจช่วยเหลือได้อย่างรวดเร็ว

3. เลือกการดูแลแบบรายสัปดาห์/รายเดือน

ตารางที่ 4.2: ราคาการดูแลแบบรายสัปดาห์/รายเดือน

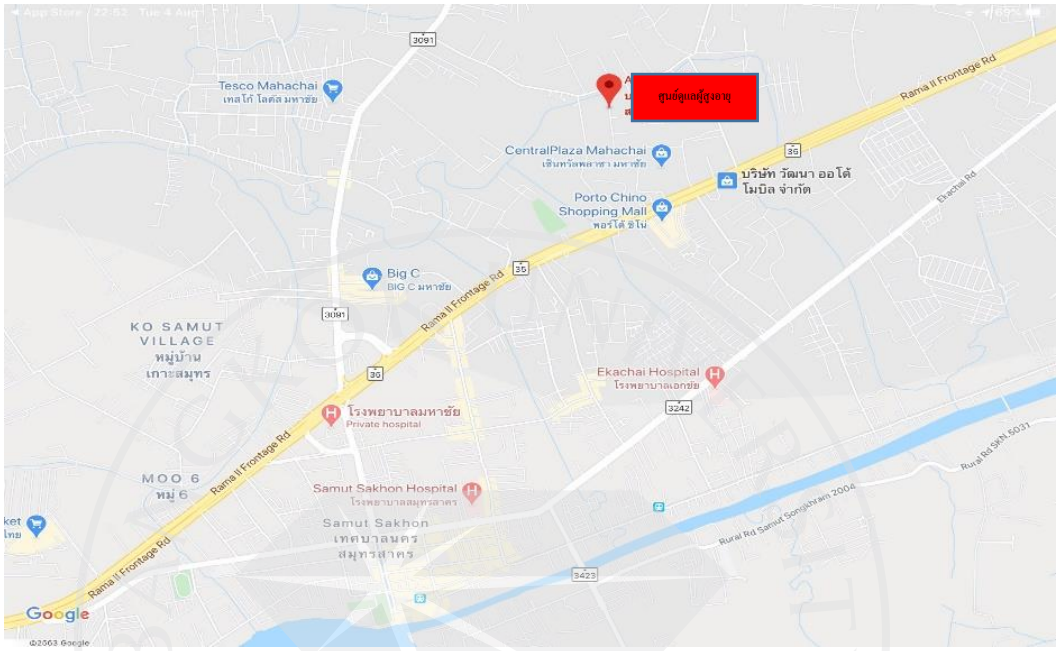
ประเภทผู้ใช้บริการ	**รายสัปดาห์ (7วัน)**		**รายเดือน**	
	ห้องพักรวม (บาท)	**ห้องพักเดี่ยว (บาท)**	**ห้องพักรวม (บาท)**	**ห้องพักเดี่ยว (บาท)**
ผู้สูงอายุกลุ่มดูแลตัวเองได้	7,500	8,500	25,000	30,000
ผู้สูงอายุกลุ่มดูแลตัวเองได้บ้าง	10,000	11,000	35,000	40,000
ผู้สูงอายุกลุ่มดูแลตัวเองไม่ได้	12,500	13,500	45,000	50,000

ในการดูแลแบบรายสัปดาห์/รายเดือน บริการที่ได้รับ จะมีการดูแลชีวิตประจำวันทั่วไป และมีกิจกรรมให้เข้าร่วมตามความเหมาะสม โดยทุกกิจกรรมดำเนินการโดยบุคลากรทางการแพทย์ที่ผ่านการอบรมเรื่องการดูแลผู้สูงอายุ และทุกบริการจะมี security system ได้แก่ มีกล้องวงจรปิดทุกห้อง สำหรับ monitor การดำเนินชีวิตประจำวันและการทำกิจกรรม เพื่อให้ญาติของผู้ใช้บริการสามารถตรวจสอบกิจกรรมที่ผู้ใช้บริการกำลังกระทำอยู่ได้ และหากมีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นทางผู้ให้บริการจะสามารถมองเห็นและเข้าใจช่วยเหลือได้อย่างรวดเร็ว

4.2.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุอยู่ที่จังหวัดสมุทรสาคร ติดถนนเส้นหลัก เดินทางสะดวก อยู่ใกล้โรงพยาบาล 3 แห่ง และห้างสรรพสินค้า 1 แห่ง

ภาพที่ 4.2: ที่ตั้งศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ



ที่มา : Google map

จากภาพที่ 4.1 พบว่าสิ่งแวดล้อมของสถานบริการอยู่ใกล้เคียงสถานที่ต่างๆดังนี้

1.ห่างจากโรงพยาบาลมหาชัย 5 กิโลเมตร

2.ห่างจากโรงพยาบาลสมุทรสาคร 5 กิโลเมตร

3.ห่างจากโรงพยาบาลเอกชัย 7 กิโลเมตร

4.ห่างจากห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล พลาซา มหาชัย 2 กิโลเมตร

4.2.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

1.มีการใช้ online marketing เช่น Facebook, Line, IG, Website เข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น

2.มีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง offline ต่างๆ เช่น ใบปลิว ป้ายโฆษณา วิทยุ ทีวี เนื่องจาก ผู้สูงอายุบางกลุ่ม ยังคุ้นเคยกับการเสพสื่อ offline จึงทำให้สามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

3.มีการใช้ Influencer สองแบบ คือ

- Influencer ในช่วงวัยสูงอายุ ให้มีการรีวิวสถานที่และการใช้บริการ เพื่อเพิ่มความเชื่อถือและบุคคลภายนอก เกิด Brand awareness

- Influencer ในช่วงวัยทำงาน เนื่องจากบางครอบครัว ผู้ที่มีอิทธิพลในการซื้อบริการต่างๆ คือ บุคคลวัยทำงาน ดังนั้น หากมีการสร้าง content สถานบริการผ่าน influencer ก็จะทำให้มีโอกาสทำให้บุคลภายนอกเห็น และรู้จัก brand มากขึ้น เพิ่มโอกาสการอยากมาใช้บริการ และเกิด word of mouth มากขึ้น

4.มี Database Marketing เพื่อเก็บฐานข้อมูลลูกค้าเก่าและใหม่ และมีการ remind ลูกค้าเก่าเสมอ

5.มี Promotion 1 แถม 1 ในระยะแรก โดยให้ญาติที่สนใจเข้ามาร่วมทำกิจกรรมด้วย เพื่อให้ผู้ใช้บริการและญาติได้รู้ถึงการดำเนินการของธุรกิจ และเกิดความสนใจในการซื้อซ้ำ

6.มีการออกบูธประชาสัมพันธ์หรือร่วมทำกิจกรรมกับโรงพยาบาลต่างๆในบริเวณใกล้เคียง เพื่อให้เกิด Brand awareness

4.2.5 กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)

ภายในสถานบริการจะมีแพทย์ และพยาบาลประจำอยู่ที่ศูนย์ บุคลากรทุกคนที่ดูแลผู้สูงอายุในศูนย์บริการผ่านการอบรมหลักสูตรการดูแลผู้สูงอายุตามมาตรฐานกระทรวงสาธารณสุข เพื่อให้ผู้ใช้บริการ และบุคคลภายนอก เกิดความมั่นใจ และเชื่อถือในสถานบริการ

รวมถึงการมีฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารและการขาย ซึ่งประกอบด้วย ผู้บริหาร พนักงานขาย นักการตลาด รวมถึงนักบัญชี เพื่อให้เกิดการวางโครงสร้างองค์กร และการให้บริการอย่างเป็นระบบ และมีความพร้อมในการให้บริการอย่างเต็มรูปแบบ

ตารางที่ 4.3: ตำแหน่งบุคลากรใน Be Care Nursing Home

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน
1	ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับการบริการ	แพทย์
2		พยาบาล
3		นักจิตวิทยา
4		นักกายภาพบำบัด
5		นักโภชนาการ
6		ผู้ช่วยเหลือคนไข้
7		นักกิจกรรม
8		แม่บ้าน
9		พนักงานรักษาความปลอดภัย
10	ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารและการขาย	ผู้บริหาร
11		ฝ่ายขาย
12		ฝ่ายการตลาด
13		ฝ่ายการเงิน

4.2.6 กลยุทธ์ด้านองค์ประกอบทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

1.ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุสะอาด อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ทุกชิ้นถูกออกแบบให้เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ

2.ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ มีมาตรฐานบ้านพักผู้สูงอายุ ตามที่กระทรวงสาธารณสุขได้กำหนดไว้

3.บุคลากรทุกคนต้องมีสัมมาคารวะ ยิ้มแย้ม แจ่มใส บริการประดุจญาติ

4.เพื่อให้ผู้ใช้บริการรู้สึกได้ว่าสถานบริการนี้ที่เป็นได้มากกว่าสถานดูแลผู้สูงอายุ

5.มีที่จอดรถรองรับสูงสุด 30 คัน

4.2.7 กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process)

ก่อนเข้าใช้บริการ (Pre-Transaction Service)

1.ใช้ online marketing เช่น Facebook, Line, IG, Website เข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น

2.ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง offline ต่างๆ เช่น ใบปลิว ป้ายโฆษณา วิทยุ ทีวี

3.มีการใช้ Influencer เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารู้จักมากขึ้น

4.ทำให้เกิด Word of mouth ต่อศูนย์ดูแลผู้สูงอายุในทางที่ดี

ระหว่างใช้บริการ (During -Transaction Service)

1.รับสมัครผ่าน 2 ช่องทาง คือ ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ และช่องทางออนไลน์ (online) คือ หน้า Website หรือบริการไลน์ (Line Official) เฉพาะผู้ใช้บริการครั้งแรก

2.สัมภาษณ์ ตรวจร่างกาย และประเมินความสามารถในการดูแลตนเองเบื้องต้น โดยแพทย์และพยาบาล (เฉพาะผู้ใช้บริการครั้งแรก)

3.เลือกการใช้บริการ – รายวัน, รายสัปดาห์, รายเดือน หรือรายกิจกรรม (เฉพาะผู้ใช้บริการครั้งแรก)

4.ชำระเงิน – เงินสด บัตรเครดิต หรือผ่าน Mobile banking (เฉพาะผู้ใช้บริการครั้งแรก)

5.รับประทานยา+อาหารเช้า

6.เข้าร่วมกิจกรรม (ตามความสามารถการดูแลตนเอง)

7.รับประทานยา + อาหารกลางวัน

8.เข้าร่วมกิจกรรม (ตามความสามารถการดูแลตนเอง)

9.ดูแลทำความสะอาดร่างกาย

10.รับประทานยา + อาหารเย็น

11.กลับบ้าน (รายวัน)

12.กิจกรรมสันทนาการ (รายคืน / รายเดือน)

13.รับประทานยาก่อนนอน

14.เข้านอน

หลังการเข้าใช้บริการ (Post- Transaction Service)

1.มีแบบประเมินความพึงพอใจให้ผู้ใช้บริการและญาติประเมินหลังการใช้บริการ

2.มีการโทรติดตามผู้ใช้บริการถึงความพึงพอใจ และความต้องการการใช้บริการต่อ

3.มีการเยี่ยมบ้านหลังการใช้บริการ

4.3 แผนการสื่อสารการตลาด

4.3.1 วัตถุประสงค์ทางการสื่อสารการตลาด

1.เพื่อสร้างการรู้จักสินค้า (Brand Awareness) และประสบการณ์ในการใช้บริการ (Brand Experience)

2.เพื่อสร้างความเข้าใจในการรูปแบบการให้บริการของ Be Care Nursing Home

3.เพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการใช้บริการของกลุ่มลูกค้า

4.3.2 แผนดำเนินกิจกรรมการตลาด

Be Care Nursing Home มีการวางแผนกิจกรรมการตลาดในปีที่ 1, 2 และ 3 ดังต่อไปนี้

1)แผนดำเนินกิจกรรมการตลาดรายเดือน ปีX1

ตารางที่ 4.4: แผนดำเนินกิจกรรมการตลาดรายเดือน ปีX1

Marketing activities	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
เปิดตัวโครงการ	✓	✓	✓									
ออกบูธ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
online Marketing	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Offline Marketing	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
แจกคูปองส่วนลด	✓	✓	✓									
Influencer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing Events	✓				✓				✓			
จัดกิจกรรมพิเศษ	✓	✓	✓			✓				✓		

จากตารางที่ 4.4 แผนกิจกรรมการตลาดในปีที่ 1 จะเน้นการทำให้บุคคลรู้จักสินค้าและบริการของ Be Care Nursing Home มีการจัดบูธ ทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับมีการแจกคูปองส่วนลด เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดความสนใจ และอยากเข้ามาลองใช้บริการ

2) แผนดำเนินกิจกรรมการตลาดรายปี X2 และ X3 (รายไตรมาส)

ตารางที่ 4.5: แผนดำเนินกิจกรรมการตลาดรายปี X2 และ X3 (รายไตรมาส)

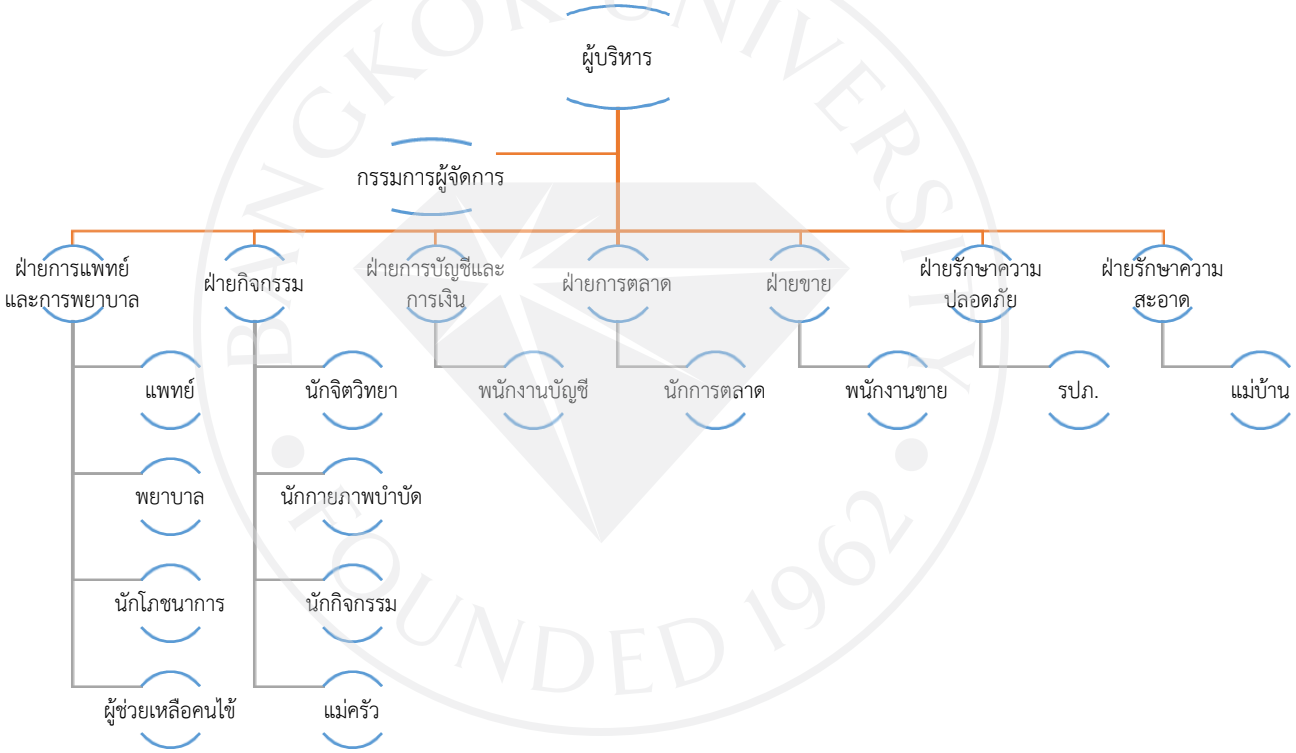
Marketing activities	ปีX2				ปีX3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
จัดกิจกรรมเปิดตัวโครงการใหม่					✓			
ออกบูธ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
online Marketing	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Offline Marketing	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
แจกคูปองส่วนลด	✓				✓			
จ้าง Influencer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing Events	✓				✓			
จัดกิจกรรมพิเศษร่วมกับ Partner	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
สนับสนุนกิจกรรมพิเศษภายนอก	✓		✓		✓		✓	
จัดกิจกรรมตามประเพณี	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Remind ลูกค้าเก่า	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

จากตารางที่ 4.5 แผนกิจกรรมการตลาดในปีที่ 2 และ 3 จะเน้นการทำให้บุคคลรู้จักสินค้าและบริการของ Be Care Nursing Home อยู่ แต่การจัดบูธ ทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับมีการแจกคูปองส่วนลดลดลง เนื่องจากเริ่มเป็นที่รู้จักแล้ว จึงเน้นการให้คุณภาพของการให้บริการเพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดประสบการณ์ที่ดีต่อการการใช้บริการ และเกิดการพูดปากต่อปาก (Word of mouth) มากขึ้น

บทที่ 5
แผนการจัดการองค์กร และบริหารทรัพยากรบุคคล

5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร

ภาพที่ 5.1: ผังองค์กร Be Care Nursing Home



จากภาพที่ 5.1 แสดงผังองค์กรของ Be Care Nursing Home มีรายละเอียดของโครงสร้างองค์ดังต่อไปนี้

ในปีที่ 1 Be Care Nursing Home มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 36 คน ซึ่งมีทั้งหมด 8 ฝ่าย ดังต่อไปนี้

1.ฝ่ายบริหาร ประกอบด้วย

1.1 ผู้บริหาร จำนวน 1 คน

1.2 กรรมการผู้จัดการ จำนวน 1 คน

2.ฝ่ายการแพทย์และการพยาบาล ประกอบด้วย

2.1แพทย์อายุรกรรม จำนวน 2 คน

2.2 พยาบาลวิชาชีพ จำนวน 8 คน

2.3 นักโภชนาการ จำนวน 2 คน

2.4 พนักงานช่วยเหลือคนไข้ จำนวน 20 คน

3.ฝ่ายกิจกรรม

3.1 นักจิตวิทยา จำนวน 1 คน

3.2 นักกายภาพบำบัด จำนวน 2 คน

3.3 นักกิจกรรมบำบัด จำนวน 4 คน

3.4 แม่ครัว จำนวน 2 คน

4.ฝ่ายการบัญชีและการเงิน

4.1 พนักงานบัญชีและการเงิน จำนวน 1 คน

5.ฝ่ายการตลาด ประกอบด้วย

5.1 นักการตลาด จำนวน 1 คน

6.ฝ่ายขาย

6.1 พนักงานขายและประชาสัมพันธ์ จำนวน 1 คน

7.ฝ่ายรักษาความปลอดภัย ประกอบด้วย

7.1 พนักงานรักษาความปลอดภัย จำนวน 3 คน

8.ฝ่ายรักษาความสะอาด

8.1 แม่บ้าน จำนวน 4 คน

ในปีที่ 2 Be Care Nursing Home มีการปรับปรับโครงสร้างองค์กรโดยมีการเพิ่มตำแหน่งนักกิจกรรมบำบัดจำนวนทั้งหมด 9 อัตรา เนื่องจากในปีที่ 2 มีการวางกลยุทธ์เพิ่มรายได้จากการมีกิจกรรมที่หลากหลายมากขึ้น และรองรับจำนวนกลุ่มเป้าหมายที่เพิ่มมากขึ้น

ในปีที่ 3 มีการสร้างอาคารรองรับจำนวนผู้ใช้บริการแบบรายสัปดาห์และรายเดือนเพิ่มขึ้น 1 อาคาร โดยรูปแบบอาคารและจำนวนห้องมีจำนวนเท่ากับตึกที่มีการสร้างขึ้นในปีที่ 1 ดังนั้นในด้านของโครงสร้างองค์กร จำมีการปรับปรุงใหม่ โดยมีการเพิ่มขึ้นของแต่ละฝ่ายดังต่อไปนี้

1. ฝ่ายการแพทย์และการพยาบาล ประกอบด้วย

    1.1 พยาบาลวิชาชีพ จำนวนทั้งหมด 16 คน

    1.2 พนักงานช่วยเหลือคนไข้ จำนวนทั้งหมด 40 คน

2.ฝ่ายรักษาความสะอาด

    2.1 แม่บ้าน จำนวนทั้งหมด 8 คน

5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน

จากตำแหน่งงานที่ได้กล่าวมาข้างต้นในโครงสร้างขององค์กรนั้น บุคลากรต้องมีหน้าที่ความรับผิดชอบของงานในแต่ละตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1: แสดงตำแหน่งงานและความรับผิดชอบของงาน

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	ลักษณะงาน
1.	ฝ่ายบริหาร	ผู้บริหาร	บริหารและจัดการศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ
2.	ฝ่ายการแพทย์และการพยาบาล	แพทย์	ประเมินผู้ใช้บริการเบื้องต้น และรักษาโรคทั่วไป
3.		พยาบาล	ประเมิน และให้การพยาบาลผู้สูงอายุที่มาใช้บริการ
4.		นักโภชนาการ	เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับสารอาหารที่เหมาะสม และตรงกับโรคที่เป็นอยู่
5.		ผู้ช่วยเหลือคนไข้	เพื่อช่วยเหลือ ดูแลผู้ใช้บริการเบื้องต้น

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.1 (ต่อ): แสดงตำแหน่งงานและความรับผิดชอบของงาน

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	ลักษณะงาน
6.	ฝ่ายกิจกรรม	นักจิตวิทยา	เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้บำบัดความเครียด และเกิดความสบายใจ
7.		นักกายภาพบำบัด	เพื่อทำกายภาพภาพบำบัด
8.		แม่ครัว	เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับสารอาหารที่เหมาะสม และตรงกับโรคที่เป็นอยู่ตามหลักโภชนาการ
9.		นักกิจกรรม	เพื่อทำกิจกรรมต่างๆภายในศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ
10.	ฝ่ายรักษาความสะอาด	แม่บ้าน	เพื่อทำความสะอาดห้อง และเสื้อผ้าให้กับผู้ใช้บริการ
11.	ฝ่ายรักษาความปลอดภัย	พนักงานรักษาความปลอดภัย	เพื่อดูแลรักษาความปลอดภัยบริเวณศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ
12.	ฝ่ายการตลาดและการขาย	นักการตลาด	เพื่อประชาสัมพันธ์และสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด
13.		พนักงานขาย	เพื่อเปิดและปิดการขายแก่ผู้ใช้บริการ
14.	ฝ่ายการเงินและบัญชี	พนักงานบัญชี	เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของบัญชี

5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home มีการกำหนด

1)คุณสมบัติของบุคลากรดังต่อไปนี้

1.ฝ่ายบริหาร ประกอบด้วย

1.1 ผู้บริหาร จำนวน 1 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาโท ด้านการบริหารธุรกิจ หรือการเป็นเจ้าของธุรกิจ

2.มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ

3.อายุ 25 ปีขึ้นไป

4.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

ค่าตอบแทน

100,000 บาท /เดือน

1.2 กรรมการผู้จัดการ จำนวน 1 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาโท ด้านการบริหารธุรกิจ หรือการเป็นเจ้าของธุรกิจ

2.มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ

3.อายุ 25 ปีขึ้นไป

ค่าตอบแทน

70,000 บาท /เดือน

2.ฝ่ายการแพทย์และการพยาบาล ประกอบด้วย

2.1แพทย์อายุรกรรม จำนวน 2 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะแพทยศาสตร์

2.หากศึกษาต่อเฉพาะทางด้านอายุรกรรม จะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ

ค่าตอบแทน

70,000 บาท /เดือน

2.2 พยาบาลวิชาชีพ จำนวน 8 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะพยาบาลศาสตร์

2.หากศึกษาต่อเฉพาะทางด้านการดูแลผู้สูงอายุ หรือมีประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ จะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด รักงานบริการ

5.ไม่เป็นโรคติดต่อ

ค่าตอบแทน

40,000 บาท /เดือน

2.3 นักโภชนาการ จำนวน 2 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ด้านอาหารและโภชนาการ

2.หากศึกษามีประสบการณ์การทำงาน จะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

ค่าตอบแทน

30,000 บาท /เดือน

2.4 พนักงานช่วยเหลือคนไข้ จำนวน 20 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า

2.จบหลักสูตรผู้ช่วยพยาบาล

3.หากมีประสบการณ์การทำงาน หรือผ่านการอบรมการดูแลผู้สูงอายุจะพิจารณาเป็นพิเศษ

ค่าตอบแทน

20,000 บาท /เดือน

3.ฝ่ายกิจกรรม

3.1 นักจิตวิทยา จำนวน 2 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะจิตวิทยา

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

ค่าตอบแทน

30,000 บาท /เดือน

3.2 นักกายภาพบำบัด จำนวน 2 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะกายภาพบำบัด

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

ค่าตอบแทน

30,000 บาท /เดือน

3.3 นักกิจกรรมบำบัด จำนวน 6 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ภาควิชากิจกรรมบำบัด

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

ค่าตอบแทน

20,000 บาท /เดือน

3.4 แม่ครัว จำนวน 4 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นขึ้นไป

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

ค่าตอบแทน

12,000 บาท /เดือน

4.ฝ่ายการบัญชีและการเงิน

4.1 พนักงานบัญชีและการเงิน จำนวน 1 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะบัญชี

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

ค่าตอบแทน

18,000 บาท /เดือน

5.ฝ่ายการตลาด ประกอบด้วย

5.1 นักการตลาด จำนวน 1 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะการตลาด

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

ค่าตอบแทน

18,000 บาท /เดือน

6.ฝ่ายขาย

6.1 พนักงานขายและประชาสัมพันธ์ จำนวน 1 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายขึ้นไป

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

ค่าตอบแทน

18,000 บาท /เดือน

7.ฝ่ายรักษาความปลอดภัย ประกอบด้วย

7.1 พนักงานรักษาความปลอดภัย จำนวน 3 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นขึ้นไป

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

5.สามารถทำงานเป็นกะได้

ค่าตอบแทน

12,000 บาท /เดือน

8.ฝ่ายรักษาความสะอาด

8.1 แม่บ้าน จำนวน 3 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ

1.จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นขึ้นไป

2.หากมีประสบการณ์การทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.ไม่เป็นโรคติดต่อ

4.มีบุคลิกภาพดี สะอาด และรักการบริการ

ค่าตอบแทน

10,000 บาท /เดือน

2)นโยบายของบริษัท

1.การประเมินผลการปฏิบัติงาน

มีการทดลองงาน 3 เดือน หากผ่านการทดลองสามารถปฏิบัติงานได้ โดยมีคณะกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารเป็นผู้ร่วมประเมินผล

5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

1**การฝึกอบรม**

1.มีการฝึกอบรมเรื่อง การช่วยฟื้นคืนชีพทุกๆ 6 เดือน โดยร่วมมือกับโรงพยาบาลภาครัฐหรือเอกชนในเรื่องหลักการ

2.มีการจัดอบรมเรื่องการดูแลผู้สูงอายุทุกๆ 6 เดือน เพื่อให้บุคลากรมีความรู้ ความเข้าใจในการดูแลผู้สูงอายุที่ทันสมัยอยู่เสมอ

2.**การจูงใจ และสวัสดิการ**

1.มีโบนัสประจำปีให้กับพนักงานทุกคน โดยขึ้นอยู่กับผลประกอบการปีนั้นๆ

2.พนักงานทุกคนมีประกันสังคม และมีสวัสดิการตามประกันสังคม

3.หากเข้ามาใช้บริการหรือญาติสายตรงเข้ามาใช้บริการใน Be Care Nursing Home มีส่วนลดให้ 20-30 %

4.มีส่วนลดในการรับประทานอาหารที่ Be Care Nursing Home 20%

5.เมื่อมีการผ่านช่วงการทดลองงานจะมีการปรับเงินเดือนขึ้น

3.การรักษาบุคลากร

1.อธิบายถึงโครงสร้างบุคลากรถึงความก้าวหน้าในอาชีพ เพื่อให้บุคลากรเกิดความรักและอยากอยู่ในสายงานที่มีความก้าวหน้า

2.เปิดโอกาสให้ซักถาม หรือร้องเรียนปัญหาที่ทำให้เปิดความไม่สบายใจในการทำงาน

บทที่ 6
แผนการดำเนินงาน

6.1 การจัดตั้งธุรกิจ

Be Care Nursing Home จัดตั้งธุรกิจในรูปแบบของนิติบุคคล เป็นบริษัทจำกัด เนื่องจากมีการบริหารงานในส่วนต่างๆที่หลากหลาย และต้องการเงินลงทุนจำนวนมาก ร่วมกับต้องการผู้ร่วมตัดสินใจในการบริหาร โดยมีการจดทะเบียนบริษัทเป็นนิติบุคคลที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าหรือสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งมีแผนเข้าจดทะเบียนในปี พ.ศ.2564 ทุนจดทะเบียน 45,000,000 บาท

ขั้นตอนการดำเนินงานก่อสร้าง

1.การขออนุญาตวัดขอบเขตและสร้างอาคารที่พักสูง 3 ชั้น โดยการยื่นเอกสารไปยังสำนักงานที่ดินจังหวัดสมุทรสาคร

2.ขออนุญาตเชื่อมต่อสาธารณูปโภค โดยการยื่นเอกสารที่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และประปาจังหวัดสมุทรสาคร ในการใช้ไฟฟ้าชั่วคราวสำหรับดำเนินการก่อสร้าง ติดตั้งมิเตอร์ชั่วคราว

3.การขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจสถานพยาบาล โดยทำการยื่นคำขอไปยังกองการประกอบโรคศิลปะ สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงสาธารณสุข

การดำเนินงานก่อสร้าง

จะดำเนินการก่อสร้างโครงการโดยการทำสัญญากับบริษัทรับก่อสร้าง อาคารในลักษณะสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง (Lump Sum Contract) โดยมีเงื่อนไขในการว่างจ้างที่มีการตกลงเป็นราคาเหมารวมทั้งค่าวัสดุ อุปกรณ์ ค่าแรง ค่าดำเนินการ กำไร รวมเบ็ดเสร็จในราคาเดียว ซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมงบประมาณการก่อสร้างได้ดี และช่วยลดความเสี่ยง ของต้นทุนการก่อสร้างที่เกิดการผันผวนจากค่าวัสดุและอุปกรณ์

ในส่วนของรายละเอียดที่ดิน อาคารและสำนักงาน มีรายละเอียดในการสร้างดังแสดงในตารางที่ 6.1 ดังนี้

ตารางที่ 6.1: รายละเอียดอาคาร สำนักงาน ที่ดิน

รายการ	รายละเอียด
ที่ดิน	พื้นที่ 4 ไร่ อยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร (ส่วนของเจ้าของ)
อาคาร	-อาคารมี 2 อาคาร แบ่งเป็น 1.อาคารห้องพัก มี 3 ชั้น ชั้นละ 15 ห้อง แต่ละชั้น ห้องพักเดี่ยวจำนวน 12 ห้อง มีห้องน้ำในตัว ห้องพักรวม 3 ห้อง (4เตียง/ห้อง) และมี Nurse station 1 ห้อง **ห้องพักเดี่ยว** 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบชุดที่ออกแบบและติดตั้งในระดับความเหมาะสมของการใช้งานของสำหรับ ผู้สูงอายุ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้ - พื้นห้องตกแต่งด้วยไม้ลามิเนต พร้อมชุดโซฟารับแขก ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร - ห้องนอน มีเตียงและฟูกขนาด 6 ฟุต เฟอร์นิเจอร์แบบ built in เช่น ตู้เสื้อผ้า กริ่งสัญญาขอความช่วยเหลือ - ห้องน้ำ เป็นพื้นกระเบื้องผิวหยาบกันลื่น พร้อมอุปกรณ์สุขภัณฑ์ ราวจับ และราวแขวน อ้างล้างหน้าแบบโค้ง ชุดอ่างอาบน้ำ **ห้องพักรวม** 1 ห้องนอน 4 เตียงนอน 1 ห้องน้ำ พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบชุดที่ออกแบบและติดตั้งในระดับความเหมาะสมของการใช้งานของสำหรับ ผู้สูงอายุ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้ - พื้นห้องตกแต่งด้วยไม้ลามิเนต พร้อมชุดโซฟารับแขก ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร - ห้องนอน มีเตียงและฟูกขนาด 3.5 ฟุต เฟอร์นิเจอร์แบบ built in เช่น ตู้เสื้อผ้า กริ่งสัญญาขอความช่วยเหลือ - ห้องน้ำ เป็นพื้นกระเบื้องผิวหยาบกันลื่น พร้อมอุปกรณ์สุขภัณฑ์ ราวจับ และราวแขวน อ้างล้างหน้าแบบโค้ง ชุดอ่างอาบน้ำ 2.อาคารกิจกรรม เป็นอาคารทำกิจกรรมสำหรับผู้ใช้บริการผู้ มีทั้งหมด 15 ห้อง สามารถรับรับสูงสุด 10 คนต่อห้อง -มีลิฟท์โดยสารที่อาคารห้องพัก 1 ตัว ทางเดินในอาคารกว้าง 1.5 เมตร บันไดและทางลาดเชื่อมระหว่างชั้นของอาคาร กว้าง 0.9 เมตร มีบันไดเดินสวนกันเดินสวนกัน

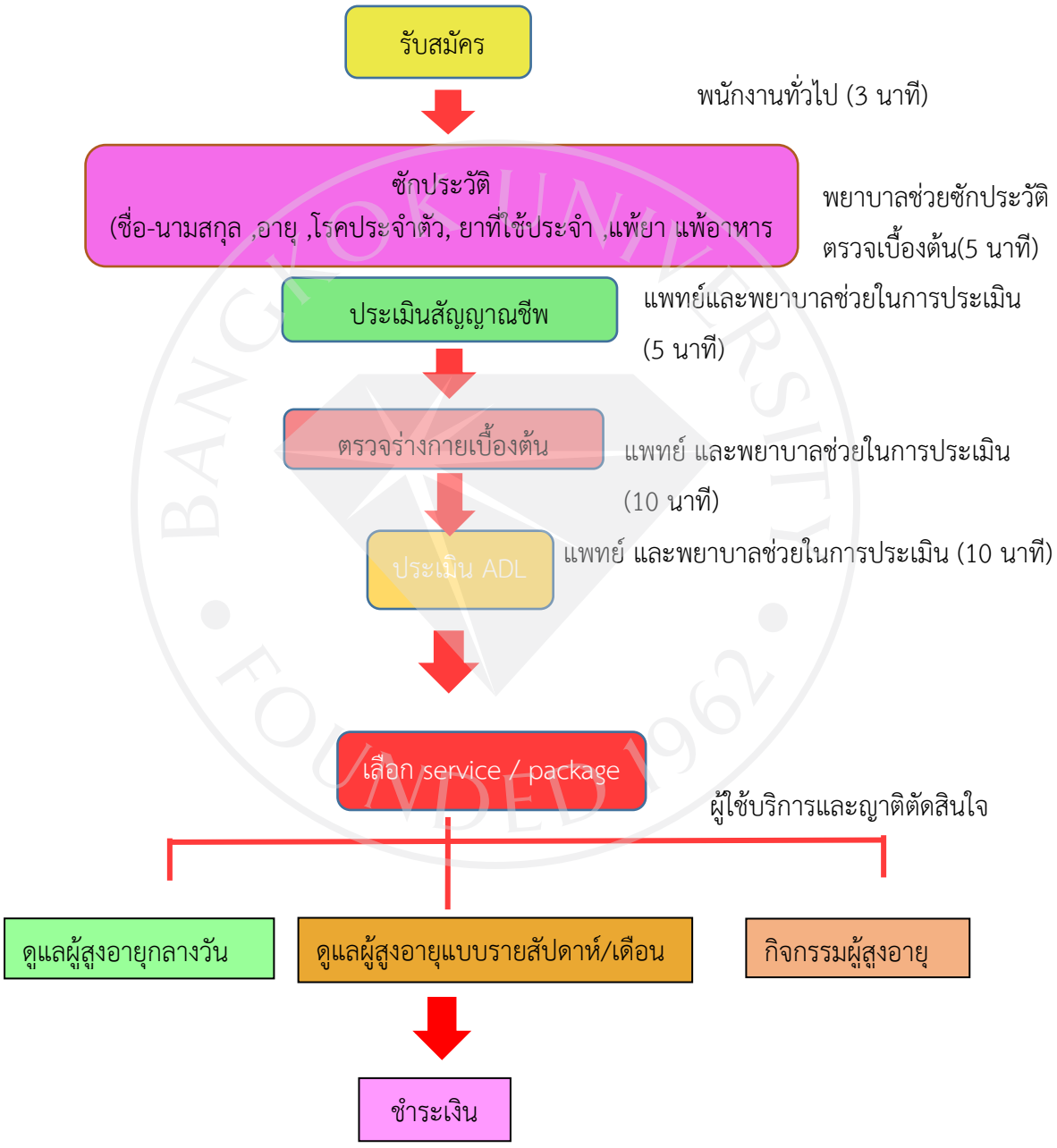
(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6.1 (ต่อ): รายละเอียดอาคาร สำนักงาน ที่ดิน

รายการ	รายละเอียด
อาคาร	อย่างน้อย1.50เมตร และมีราวจับต่อเนื่อง ทางเข้าอาคารเป็นพื้นเรียบเสมอกัน ไม่ลื่น ไม่มีสิ่งกีดขวาง สามารถใช้รถเข็นได้ -มีพื้นที่สำหรับจอดรถได้สูงสุด 30 คัน
วนตกแต่ง/ปรับปรุง	-ห้องนอน ขนาด 30 ตร.ม. มีหน้าต่างมองเห็นภายนอกอาคาร และระบายอากาศได้ดี -ห้องน้ำกว้างไม่ต่ำกว่า 1.5 เมตร x 2 เมตร มือจับแบบก้านโยกหรือแกนผลัก ไม่ติดอุปกรณ์บังคับประตู ประตูผลักออกด้านนอก (ลดความเสี่ยงผลักประตูโดนผู้ใช้บริการ) และไม่มีธรณีประตู วัสดุไม่ลื่น มีความลาดเอียงไปยังช่องระบายน้ำทิ้ง โถส้วม-อ่างล้างมือ-บริเวณที่อาบน้ำเป็นไปตามที่มาตรฐานระบุ -ห้องนั่งเล่น ห้องอ่านหนังสือ -ห้องสันทนาการ -ห้องพยาบาล -ห้องดนตรี -ห้องออกกำลังกาย -ห้องทำกิจกรรม -สวนสาธารณะสำหรับเดินเล่นพักผ่อน -สระว่ายน้ำ
อุปกรณ์/เครื่องมือ	ระบบไฟฟ้าภายในห้องพัก เครื่องมือทางการแพทย์ อุปกรณ์สื่อสาร กล้องวงจรปิด CCTV ระบบตรวจจับการเคลื่อนไหว อุปกรณ์ขอความช่วยเหลือสำหรับผู้สูงอายุ
เครื่องใช้สำนักงาน	คอมพิวเตอร์ เก้าอี้ โต๊ะ โซฟา เคาน์เตอร์ยา เตียงนอน
ยานพาหนะ	เช่ารถตู้รับส่งบุคลในสถานบริการไปยังนอกสถานที่ รถพยาบาล (เป็น partner กับ โรงพยาบาลเอกชน)

6.2 ขั้นตอนการให้บริการ

ภาพที่ 6.1: ขั้นตอนการให้บริการ



จากภาพที่ 6.1 แสดงถึงขั้นตอนการให้บริการของ ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home โดยเริ่มตั้งแต่การเข้ามาสมัคร จนถึงการเลือกการให้บริการ โดยจะแบ่งการให้บริการเป็นเฉพาะบุคคล มีการประเมินโดยแพทย์และพยาบาล ผ่านการใช้เครื่องมือ แบบประเมินผู้สูงอายุตามกลุ่มศักยภาพ ตามความสามารถในการประกอบกิจวัตรประจำวัน (Barthel Activities of Daily Living: ADL) ประกอบด้วย

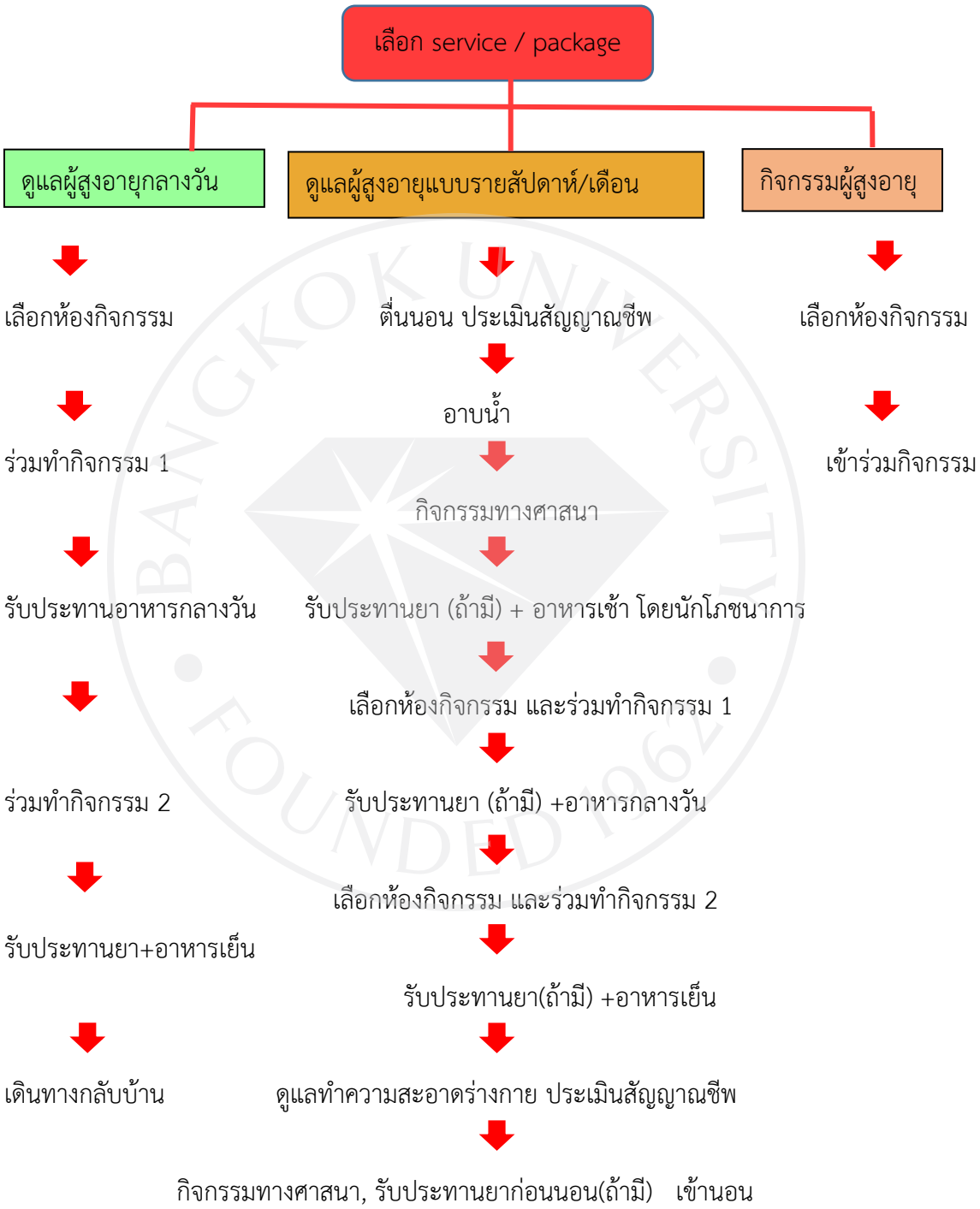
-**ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 1** ผู้สูงอายุที่พึ่งตนเองได้ ช่วยเหลือผู้อื่น ชุมชนและสังคมได้ (กลุ่มติดสังคม) มีผลรวมคะแนน ADL ตั้งแต่ 12 คะแนนขึ้นไป

-ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 2 ผู้สูงอายุที่ดูแลตนเองได้บ้าง ช่วยเหลือตนเองได้บ้าง (กลุ่มติดบ้าน) มีผลรวมคะแนน ADL อยู่ในช่วง 5 – 11 คะแนน

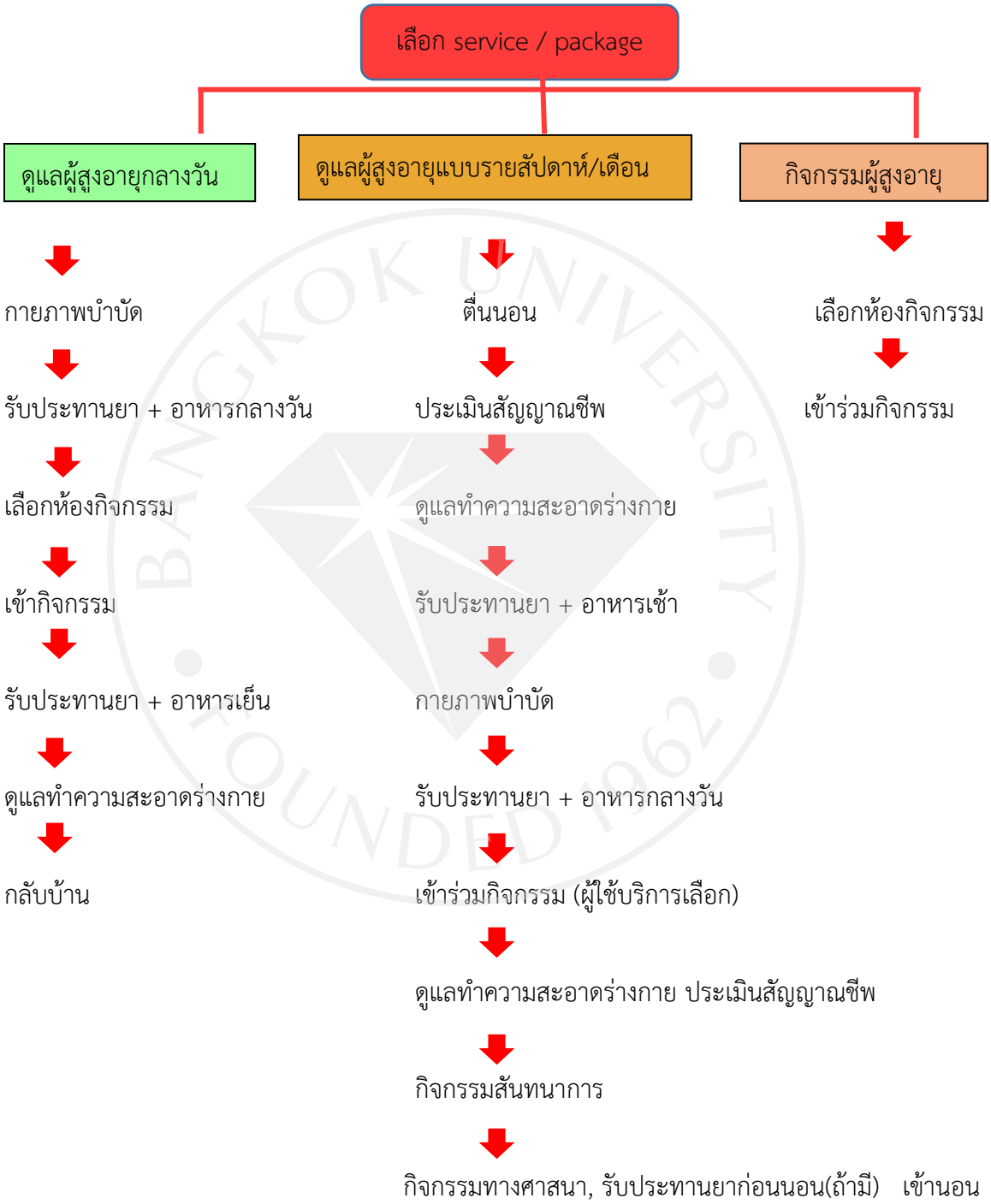
-**ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 3** ผู้สูงอายุกลุ่มที่พึ่งตนเองไม่ได้ ช่วยเหลือตนเองไม่ได้ พิการ หรือทุพพลภาพ (กลุ่มติดเตียง) มีผลรวมคะแนน ADL อยู่ในช่วง 0 -4 คะแนน

เมื่อมีการประเมินกลุ่มผู้สูงอายุที่เข้ามาใช้บริการ ขั้นตอนต่อไป จะเป็นการเลือกการบริการที่ต้องการที่มีทั้งรายกิจกรรม รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน โดยแต่ละกลุ่มของผู้สูงอายุจะมีปัญหาและความต้องการที่แตกต่างกัน ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home จึงเลือกใช้ ADL เพื่อช่วยเหลือไม่ให้ผู้สูงอายุพร่องกิจวัตรประจำวัน ในทุกๆกิจกรรม หรือการให้บริการจะมีบุคลากรที่ผ่านการอบรมเกี่ยวกับการดูแลผู้สูงอายุ เข้ามาให้ดูแล และจะมีการพบแพทย์อย่างน้อย 2 ครั้ง /อาทิตย์ ในกลุ่มที่เลือกใช้บริการแบบรายสัปดาห์ หรือรายเดือน ซึ่งรายละเอียดการให้บริการในแต่ละกลุ่มผู้สูงอายุ มีดังนี้

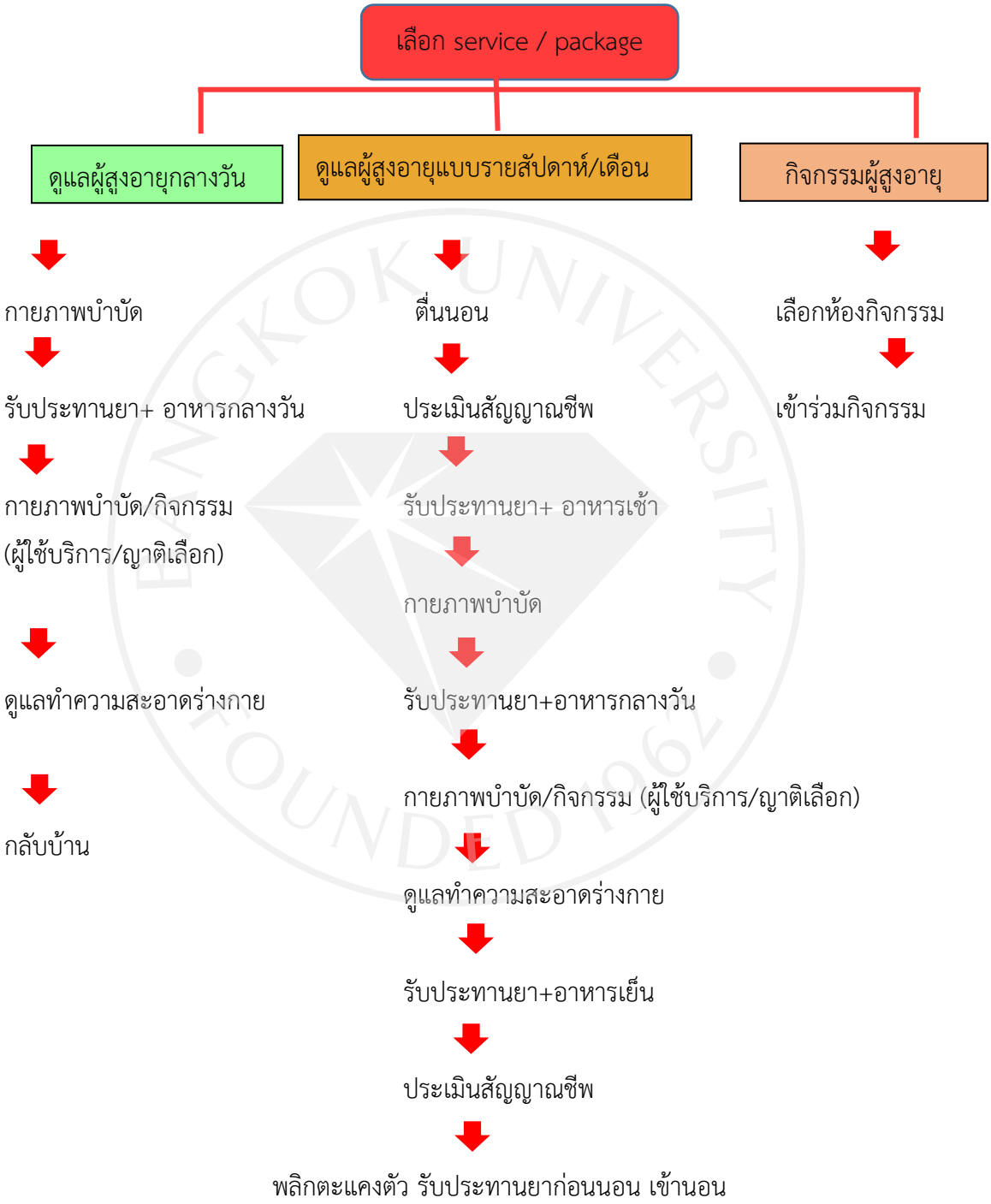
ภาพที่ 6.2: ขั้นตอนการให้บริการ ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 1



ภาพที่ 6.3: ขั้นตอนการให้บริการ ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 2

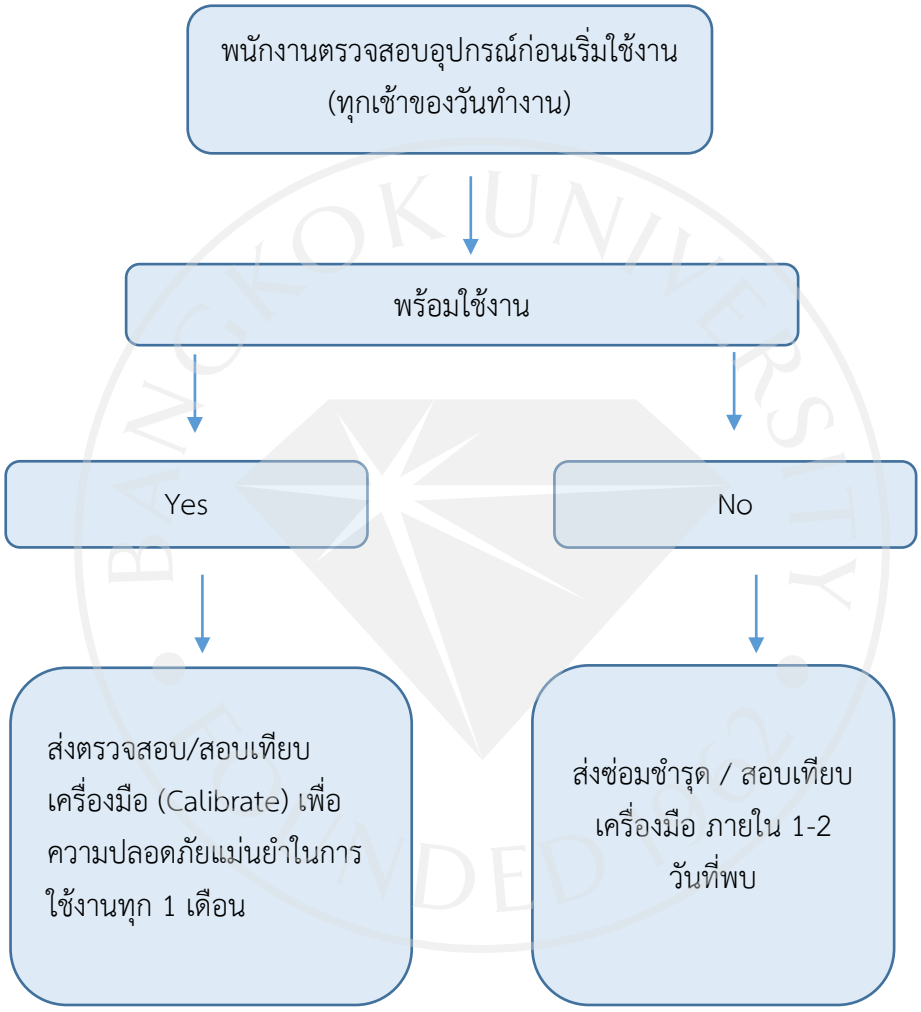


ภาพที่ 6.4: ขั้นตอนการให้บริการ ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 3



6.3 : ขั้นตอนการดูแลอุปกรณ์

ภาพที่ 6.5: ขั้นตอนการดูแลอุปกรณ์



จากภาพที่ 6.5 ในส่วนของการดูแลวัสดุ –อุปกรณ์ภายในศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home จะมีการแบ่งส่วนงานความรับผิดชอบในการตรวจสอบความพร้อมใช้งานของวัสดุ – อุปกรณ์ หากมีการชำรุด จะมีการส่งซ่อม และสอบเทียบเครื่องมือภายใน 1-2 วัน แต่หากสภาพดี พร้อมใช้งาน จะมีการส่งตรวจสอบ/สอบเทียบเครื่องมือทุก 1 เดือน

บทที่ 7
แผนการเงิน

7.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

เนื่องจากธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ เป็นโครงการที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด 46,000,000 บาท เป็นเงินลงทุนส่วนของเจ้าของจำนวน 6,000,000 บาท เงินนักลงทุน 19,000,000 บาท และเงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินจำนวน 21,000,000 บาท

ตารางที่ 7.1: แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุน	จำนวนเงิน	สัดส่วน (%)
ส่วนของเจ้าของ	6,000,000	13.04
นักลงทุน	19,000,000	41.30
สถาบันทางการเงิน	21,000,000	45.66

7.2 สมมติฐานทางการเงิน

7.2.1 ประมาณการรายได้

ตารางที่ 7.2: ประมาณการรายได้

ประเภทการให้บริการ	ปีที่ X1 (บาท)	ปีที่ X2 (บาท)	ปีที่ X3 (บาท)
รายกิจกรรม	4,200,000	6,300,000	6,300,000
รายวัน	1,440,000	1,440,000	1,440,000
รายสัปดาห์	15,552,000	17,472,000	23,424,000
รายเดือน	19,080,000	21,744,000	43,488,000
รวม	40,272,000	46,956,000	74,652,000

ตารางที่ 7.3: ประมาณการผู้ใช้บริการ

ประเภทการให้บริการ	ปีที่ X1 (คน)	ปีที่ X2 (คน)	ปีที่ X3 (คน)
รายกิจกรรม	5,160	7,740	7,740
รายวัน	1,440	1,440	1,440
รายสัปดาห์	1,075	1,286	1,651
รายเดือน	504	518	1,037
รวม	8,179	9,698	11,868

จากตารางที่ 7.2 และ 7.3 จะเห็นว่า รายได้มาจาก 4 รูปแบบการให้บริการ คือ รายกิจกรรม รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน โดยรายได้ทั้งหมดในปีที่ 1, 2 และ 3 คือ 40,272,000 46,956,000 และ 74,652,000 ตามลำดับ ในปีที่ 2 รายได้เพิ่มขึ้นจากการใช้บริการของรายกิจกรรมเพิ่มขึ้น และในปีที่ 3 มีรายได้เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีการขยายพื้นที่ในการให้บริการ

7.2.2 ประมาณการการลงทุน

ตารางที่ 7.4: การลงทุนด้านอาคาร

รายการ	ปีX1	ปี X2	ปี X3
อาคาร			
อาคารห้องพัก 3 ชั้น	30,000,000.00	-	30,000,000.00
อาคารกิจกรรม	2,000,000.00	-	-
อาคารจอดรถ	500,000.00		
สระว่ายน้ำ	450,000.00	-	-
ค่าถนนและตกแต่งสวน	500,000.00	-	-
รวม	33,450,000.00	-	30,000,000.00

อาคารที่พัก แบ่งห้องออกเป็น 2 แบบ คือห้องพักเดี่ยว และห้องพักรวม (4 เตียง/ห้อง) โดยห้องพักเดี่ยวมีทั้งหมด 45 ห้อง และห้องพักรวมมี 12 ห้อง

ตารางที่ 7.5 : การลงทุนด้านอุปกรณ์ทางการแพทย์

อุปกรณ์ทางการแพทย์	ปีX1	ปี X2	ปี X3
BP monitor	20,000.00	-	20,000.00
O2 saturation	7,000.00	-	7,000.00
ปรอท Digital	6,000.00	-	6,000.00
เตียงไฟฟ้า	837,600.00	-	837,600.00
ที่นอนลม	141,600.00	-	141,600.00
อุปกรณ์หัดเดินแบบมือจับ	145,000.00	-	-
เครื่อง Suction	49,000.00	-	-
เครื่องผลิต O2	339,000.00	-	-
เครื่องควบคุมการให้อาหารทางสายย	144,500.00	-	144,500.00
เครื่องชั่งน้ำหนัก	7,000.00	-	-
อุปกรณ์ช่วยเหลือฉุกเฉิน	400,000.00	-	-
รวม	2,096,700.00	-	1,156,700.00

ตารางที่ 7.6: การลงทุนด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ภายในห้องพัก

เครื่องมือและอุปกรณ์ภายในห้องพัก	ปีX1	ปี X2	ปี X3
เตียงนอนทั่วไป	240,000.00	-	240,000.00
ฟูกที่นอน	240,000.00	-	240,000.00
โซฟา	225,000.00	-	225,000.00
ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร	135,000.00	-	135,000.00
กล้อง CCTV	45,000.00	-	45,000.00
เครื่องปรับอากาศ	900,000.00	-	900,000.00
รวม	1,785,000.00	-	1,785,000.00

ตารางที่ 7.7: การลงทุนด้านเครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน

เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน	ปีX1	ปี X2	ปี X3
คอมพิวเตอร์	120,000.00	-	120,000.00
โต๊ะทำงาน	24,000.00	-	24,000.00
ตู้ยา	10,000.00	-	10,000.00
โซฟารับแขก	15,000.00	-	15,000.00
กล้อง CCTV	14,000.00	-	14,000.00
ลิฟต์โดยสาร	1,000,000.00	-	1,000,000.00
รวม	1,183,000.00	-	1,183,000.00

7.2.3 การประมาณการต้นทุน

ตารางที่ 7.8: ประมาณการต้นทุน

	ปีที่ X1 (บาท)	**ปีที่ X2 (บาท)**	**ปีที่ X3 (บาท)**
ต้นทุนบริการ	22,072,800	23,452,800	37,804,800
ค่าใช้จ่ายในการตลาดและการบริหาร	10,685,310	7,345,310	11,776,820
รวม	32,758,110	30,798,110	49,581,620

จากตารางที่ 7.8 จะพบว่าต้นทุนบริการจะมีราคาสูง เนื่องจากศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ ต้องมีบุคลากรที่ผ่านการอบรมการดูแลผู้สูงอายุโดยเฉพาะ และใช้จำนวนบุคลากรจำนวนมาก ต้นทุนส่วนนี้จึงมีราคาสูง

7.3 ประมาณการงบการเงิน

7.3.1 งบกำไรขาดทุน

7.3.1.1 งบกำไรขาดทุนรายเดือนในปีที่ 1

ตารางที่ 7.9 งบกำไรขาดทนรายเดือนในปีที่ 1

หน่วย:บาท

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
รายได้จากการขาย/บริการ	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00	3,356,000.00
ต้นทุนขาย												
ต้นทุนสินค้าขาย	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00	1,839,400.00
กำไรขั้นต้น	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00	1,516,600.00
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร												
ค่าใช้จ่ายการตลาด	445,000.00	345,000.00	345,000.00	255,000.00	255,000.00	255,000.00	235,000.00	205,000.00	255,000.00	255,000.00	235,000.00	255,000.00
เงินเดือน	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00
ค่าไฟฟ้าในการให้บริการ	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ค่าน้ำประปาในการให้บริการ	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
ค่าเสื่อมราคา	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17	208,109.17
รวมค่าใช้จ่ายการตลาด และการบริหาร	1,057,109.17	957,109.17	957,109.17	867,109.17	867,109.17	867,109.17	847,109.17	817,109.17	867,109.17	867,109.17	847,109.17	867,109.17
กำไรจากการดำเนินงาน	459,490.83	559,490.83	559,490.83	649,490.83	649,490.83	649,490.83	669,490.83	699,490.83	649,490.83	649,490.83	669,490.83	649,490.83
ดอกเบี้ยจ่าย	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	359,490.83	459,490.83	459,490.83	549,490.83	549,490.83	549,490.83	569,490.83	599,490.83	549,490.83	549,490.83	569,490.83	549,490.83
หักภาษี 20%	71,898.17	91,898.17	91,898.17	109,898.17	109,898.17	109,898.17	113,898.17	119,898.17	109,898.17	109,898.17	113,898.17	109,898.17
กำไรสุทธิ	287,592.67	367,592.67	367,592.67	439,592.67	439,592.67	439,592.67	455,592.67	479,592.67	439,592.67	439,592.67	455,592.67	439,592.67

7.3.1.2 งบกำไรขาดทุนรายปี

ตารางที่ 7.10: งบกำไรขาดทุนรายปี ปีที่ 1

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

งบกำไร ขาดทุน

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 25X1

หน่วย:บาท

รายได้จากการขาย/บริการ	40,272,000.00
ต้นทุนขาย	
ต้นทุนบริการ	22,072,800.00
กำไรขั้นต้น	18,199,200.00
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	
ค่าใช้จ่ายการตลาด	3,340,000.00
เงินเดือน	2,688,000.00
ค่าไฟฟ้าในการให้บริการ	1,200,000.00
ค่าน้ำประปาในการให้บริการ	600,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	360,000.00
ค่าเสื่อมราคา	2,497,310.00
รวมค่าใช้จ่ายการตลาด และการบริหาร	10,685,310.00
กำไรจากการดำเนินงาน	7,513,890.00
ดอกเบี้ยจ่าย	1,200,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	6,313,890.00
หักภาษี 20%	1,262,778.00
กำไรสุทธิ	5,051,112.00

ตารางที่ 7.11: งบกำไรขาดทุนรายปี ปีที่ 2

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

งบกำไร ขาดทุน

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 25X1

หน่วย:บาท

รายได้จากการขาย/บริการ	41,196,000.00
ต้นทุนขาย	
ต้นทุนบริการ	22,646,400.00
กำไรขั้นต้น	18,549,600.00
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	
ค่าใช้จ่ายการตลาด	1,330,000.00
เงินเดือน	2,688,000.00
ค่าไฟฟ้าในการให้บริการ	1,200,000.00
ค่าน้ำประปาในการให้บริการ	600,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	360,000.00
ค่าเสื่อมราคา	2,497,310.00
รวมค่าใช้จ่ายการตลาด และการบริหาร	7,345,310.00
กำไรจากการดำเนินงาน	11,204,290.00
ดอกเบี้ยจ่าย	1,080,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	10,124,290.00
หักภาษี 20%	2,024,858.00
กำไรสุทธิ	8,099,432.00

ตารางที่ 7.12: งบกำไรขาดทุนรายปี ปีที่ 3

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

งบกำไร ขาดทุน

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 25X3

หน่วย:บาท

รายได้จากการขาย/บริการ	74,652,000.00
ต้นทุนขาย	
ต้นทุนบริการ	37,804,800.00
กำไรขั้นต้น	36,847,200.00
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	
ค่าใช้จ่ายการตลาด	1,380,000.00
เงินเดือน	2,688,000.00
ค่าไฟฟ้าในการให้บริการ	2,400,000.00
ค่าน้ำประปาในการให้บริการ	600,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	720,000.00
ค่าเสื่อมราคา	4,768,820.00
รวมค่าใช้จ่ายการตลาด และการบริหาร	11,176,820.00
กำไรจากการดำเนินงาน	25,670,380.00
ดอกเบี้ยจ่าย	960,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	24,710,380.00
หักภาษี 20%	4,942,076.00
กำไรสุทธิ	19,768,304.00

7.3.2 งบดุล

7.3.2.1 งบดุลปีที่ 1

ตารางที่ 7.13: งบดุลปีที่ 1

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home
งบแสดงฐานะทางการเงิน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25X1

หน่วย : บาท

สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	10,033,722.00	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		**10,033,722.00**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		
ที่ดิน	5,000,000.00	
อาคาร สุทธิ	31,777,500.00	
เครื่องมือทางการแพทย์ สุทธิ	1,942,490.00	
วัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก สุทธิ	1,428,000.00	
วัสดุอุปกรณ์สำนักงาน สุทธิ	869,400.00	
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		**41,017,390.00**
รวมสินทรัพย์		**51,051,112.00**
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สินหมุนเวียน		
ส่วนของหนี้สินที่ถึงกำหนด		
ชำระภายในหนึ่งปี	1,000,000.00	
รวมหนี้สินหมุนเวียน		**1,000,000.00**
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน	20,000,000.00	
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		**20,000,000.00**
รวมหนี้สิน		**21,000,000.00**
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ส่วนของผู้ถือหุ้น	25,000,000.00	
กำไรสะสม	-	
บวก กำไรสุทธิประจำงวด	5,051,112.00	
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		**30,051,112.00**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		**51,051,112.00**

ตารางที่ 7.14: งบดุลปีที่ 2

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home
งบแสดงฐานะทางการเงิน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25X2

สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	22,593,344.00	
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ	318,780.00	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		**22,912,124.00**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		
ที่ดิน	5,000,000.00	
อาคาร สุทธิ	30,105,000.00	
เครื่องมือทางการแพทย์ สุทธิ	1,469,500.00	
วัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก สุทธิ	1,071,000.00	
วัสดุอุปกรณ์สำนักงาน สุทธิ	555,800.00	
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		**38,201,300.00**
รวมสินทรัพย์		**61,113,424.00**
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สินหมุนเวียน		
ส่วนของหนี้สินที่ถึงกำหนด		
ชำระภายในหนึ่งปี	1,000,000.00	
รวมหนี้สินหมุนเวียน		**1,000,000.00**
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน	18,000,000.00	
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		**18,000,000.00**
รวมหนี้สิน		**19,000,000.00**
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ส่วนของผู้ถือหุ้น	25,000,000.00	
กำไรสะสม	5,051,112.00	
บวก กำไรสุทธิประจำงวด	12,062,312.00	
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		**42,113,424.00**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		**61,113,424.00**

7.3.2.3 งบดุลปีที่ 3

ตารางที่ 7.15: งบดุลปีที่ 3

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home
งบแสดงฐานะทางการเงิน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25X3

สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	10,525,768.00	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		**10,525,768.00**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		
ที่ดิน	5,000,000.00	
อาคาร สุทธิ	58,605,000.00	
เครื่องมือทางการแพทย์ สุทธิ	2,844,070.00	
วัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก สุทธิ	2,499,000.00	
วัสดุอุปกรณ์สำนักงาน สุทธิ	1,425,200.00	
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		**70,373,270.00**
รวมสินทรัพย์		**80,899,038.00**
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สินหมุนเวียน		
ส่วนของหนี้สินที่ถึงกำหนด		
ชำระภายในหนึ่งปี	1,000,000.00	
หนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ	2,497,310.00	
รวมหนี้สินหมุนเวียน		**3,497,310.00**
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันทางการเงิน	16,000,000.00	
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน		**16,000,000.00**
รวมหนี้สิน		**19,497,310.00**
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ส่วนของผู้ถือหุ้น	25,000,000.00	
กำไรสะสม	17,113,424.00	
บวก กำไรสุทธิประจำงวด	19,288,304.00	
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		**61,401,728.00**
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		**80,899,038.00**

7.3.3 งบกระแสเงินสด

7.3.3.1 งบกระแสเงินสด ปีที่ 1

ตารางที่ 7.16: งบกระแสเงินสด ปีที่ 1

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

งบกระแสเงินสด

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 25X1

		หน่วย (บาท)
กระแสเงินสด-กิจกรรมดำเนินงาน		
กำไรสุทธิ	5,051,112.00	
ค่าเสื่อมราคา	2,497,310.00	**7,548,422.00**
กระแสเงินสด-กิจกรรมลงทุน		
เงินสดจ่ายซื้อที่ดิน	(5,000,000.00)	
เงินสดจ่ายซื้ออาคาร	(33,450,000.00)	
เงินสดจ่ายซื้ออุปกรณ์สำนักงาน	(1,183,000.00)	
เงินสดจ่ายซื้อเครื่องมือแพทย์	(2,096,700.00)	
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก	(1,785,000.00)	**(43,514,700.00)**
กระแสเงินสด-กิจกรรมจัดหาเงิน		
เงินสดรับจากการกู้ยืม	21,000,000.00	
เงินสดรับจากผู้ถือหุ้น	25,000,000.00	
เงินสดจ่ายจากการชำระกู้	-	**46,000,000.00**
เงินสดสุทธิ เพิ่มขึ้น(ลดลง) ในงวด		**10,033,722.00**
<u>บวก</u> เงินสดต้นงวด		**0**
เงินสดสิ้นงวด		**10,033,722.00**

7.3.3.2 งบกระแสเงินสด ปีที่ 2

ตารางที่ 7.17: งบกระแสเงินสด ปีที่ 2

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

งบกระแสเงินสด

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 25X1

		หน่วย (บาท)
กระแสเงินสด-กิจกรรมดำเนินงาน		
กำไรสุทธิ	12,062,312.00	
ค่าเสื่อมราคา	2,497,310.00	**14,559,622.00**
กระแสเงินสด-กิจกรรมลงทุน		
เงินสดจ่ายซื้อที่ดิน	-	
เงินสดจ่ายซื้ออาคาร	-	
เงินสดจ่ายซื้ออุปกรณ์สำนักงาน	-	
เงินสดจ่ายซื้อเครื่องมือแพทย์	-	
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก	-	**-**
กระแสเงินสด-กิจกรรมจัดหาเงิน		
เงินสดรับจากการกู้ยืม	-	
เงินสดรับจากผู้ถือหุ้น	-	
เงินสดจ่ายจากการชำระกู้	(2,000,000.00)	**(2,000,000.00)**
เงินสดสุทธิ เพิ่มขึ้น(ลดลง) ในงวด		**12,559,622.00**
<u>บวก</u> เงินสดต้นงวด		**10,033,722.00**
เงินสดสิ้นงวด		**22,593,344.00**

7.3.3.3 งบกระแสเงินสด ปีที่ 3

ตารางที่ 7.18: งบกระแสเงินสด ปีที่ 3

ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home

งบกระแสเงินสด

สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 25X3

		หน่วย (บาท)
กระแสเงินสด-กิจกรรมดำเนินงาน		
กำไรสุทธิ	19,288,304.00	
ค่าเสื่อมราคา	4,768,820.00	**24,057,124.00**
กระแสเงินสด-กิจกรรมลงทุน		
เงินสดจ่ายซื้อที่ดิน	-	
เงินสดจ่ายซื้ออาคาร	(30,000,000.00)	
เงินสดจ่ายซื้ออุปกรณ์สำนักงาน	(1,183,000.00)	
เงินสดจ่ายซื้อเครื่องมือแพทย์	(1,156,700.00)	
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก	(1,785,000.00)	**(34,124,700.00)**
กระแสเงินสด-กิจกรรมจัดหาเงิน		
เงินสดรับจากการกู้ยืม	-	
เงินสดรับจากผู้ถือหุ้น	-	
เงินสดจ่ายจากการชำระกู้	(2,000,000.00)	**(2,000,000.00)**
เงินสดสุทธิ เพิ่มขึ้น(ลดลง) ในงวด		**(12,067,576.00)**
<u>บวก</u> เงินสดต้นงวด		**22,593,344.00**
เงินสดสิ้นงวด		**10,525,768.00**

7.4 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และผลตอบแทนจากการลงทุน

ตารางที่ 7.19 : การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และผลตอบแทนจากการลงทุน

การวิเคราะห์จุดคุ้มการลงทุน (Breakeven Analysis)

รายการวิเคราะห์	**ปีที่ X1**	**ปีที่ X2**	**ปีที่ X3**
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน			
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	10.03	22.91	3.01
การวัดความสามารถในการชำระหนี้			
อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ (Debt to Asset Ratio)	0.41	0.31	0.24
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio)	0.70	0.45	0.32
อัตราส่วนแห่งความสามารถในการชำระหนี	6.26	14.96	26.11
การวัดความสามารถในการบริหารงาน			
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.09	0.19	0.22
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.17	0.29	0.31
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	45.19%	50.05%	49.36%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	18.66%	34.41%	33.58%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	12.54%	25.69%	25.84%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน			
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	฿ 46,923,213.97		
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	35%		
ระยะเวลาคืนทุน	1.77 1 ปี 9 เดือน		

จากตารางที่ 7.19 แสดงให้เห็นว่าธุรกิจ Be Care Nursing Home ใช้เงินลงทุนทั้งหมด 46,000,000 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน 35% และใช้ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 9 เดือน

บทที่ 8
แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ

8.1 แผนฉุกเฉิน

8.1.1. ความเสี่ยงจากการบริหาร

ความเสี่ยงที่เกิดจากการบริหารภายในองค์กรธุรกิจ เนื่องมาจากผู้บริหารบริหารได้ไม่มีประสิทธิภาพหรือไม่มีประสบการณ์

1.มีการจ้าง มืออาชีพ เข้ามาช่วยบริหารงานขณะนั้น และเรียนรู้ทักษะการบริหารจากมืออาชีพ

2.การวางแผนต่างๆที่ผู้ประกอบการต้องมีความรอบคอบเพื่อให้เกิดความเสี่ยงน้อยที่สุดส่งผลต่อความมั่นคงของบริษัท

8.1.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนบุคลากรในอนาคต

การทำงานตำแหน่งสำคัญๆของพนักงาน หากเกิดการลาออกเหตุที่บุคลากรดังกล่าวไม่สามารถมาทำงานได้หรือการขาดแคลนบุคลากรที่สำคัญในการทำงาน ก็ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ

1.มีการดูแลเอาใจใส่บุคลากรให้ได้อย่างเหมาะสม การสร้างแรงจูงใจในการทำงานต่างๆเพื่อให้บุคลากรมีเป้าหมายและอยากทำงานร่วมกับองค์กรในระยะยาว

2.มีการสำรองบุคลากร โดยการติดต่อโรงเรียนบริบาลต่างๆ ที่ผลิตผู้ช่วยเหลือคนไข้ ผู้ช่วยพยาบาล ให้มีการเพิ่มหลักสูตรการดูแลผู้สูงอายุเข้าด้วย โดยทำข้อตกลงกับสถานประกอบการดังกล่าว ว่ามีการพิจารณาเป็นพิเศษหากจบจากสถาบันนี้

8.1.3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

1.เกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ เช่น อัตราเงินเฟ้อ ส่งผลให้เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ

-หาแหล่งเงินกู้ระยะสั้น เช่น จากสถาบันทางการเงิน หรือเงินกู้นอกระบบ ประมาณ 1-3 ปี เพื่อปรับสภาพคล่องทางการเงินให้ดีขึ้น

2. เกิดจากรายได้ไม่เป็นไปตามเป้าที่ตั้งไว้

-จัดให้มีการสื่อสารทางการตลาดมากขึ้น เพื่อให้เกิดการเข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้น

-ขยายช่วงอายุของกลุ่มเป้าหมาย เช่น ให้ผู้ที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไปสามารถเข้ามาใช้บริการที่ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุได้

8.1.4. ความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจและนโยบายของภาครัฐ

1. ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับเศรษฐกิจโลกหรือเศรษฐกิจภายในประเทศ เช่น ด้านโรคติดต่อร้ายแรง สถานการณ์ Covid-19 เนื่องจากโรคนี้ทำให้เกิด Lockdown economy ประชากรเกิดการเว้นระยะห่างมากขึ้น (Social distance) มากขึ้น ทำให้การออกจากบ้าน และซื้อบริการต่างๆ ลดลง

-เพิ่มช่องทางการใช้บริการ จากเดิมแค่ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ (offline) ให้มีช่องทางออนไลน์ (online) หรือบริการที่บ้าน (service onsite) เข้ามาด้วย เพื่อเพิ่มทางเลือกที่หลากหลายให้กับผู้ใช้บริการ และเกิดความปลอดภัยสูงสุด

8.1.5. ความเสี่ยงภัยพิบัติทางธรรมชาติ

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น อุทกภัย อัคคีภัย ที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดคิดและส่งผลให้เกิดความเสียหายต่อธุรกิจ

-มีการบันทึกข้อมูลโดยระบบออนไลน์หรือผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และมีข้อมูลสำรองไว้ (Back up) ไว้ เพื่อป้องกันความเสียหายของข้อมูล และสามารถเรียกใช้ข้อมูลที่ต้องการได้ เช่น ข้อมูลส่วน Data marketing และมีการกระจายความเสี่ยงของธุรกิจด้วยการทำประกันภัยเพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้น

8.2 แผนอนาคต

8.2.1 ขยายธุรกิจ

1.มีการขยายธุรกิจดูแลผู้สูงอายุไปยังจังหวัดท่องเที่ยวในประเทศไทย เช่น ภูเก็ต เชียงใหม่ เนื่องจากจังหวัดเหล่านี้มีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก และมีกำลังในการซื้อบริการสูง

2. มีการขยายธุรกิจดูแลผู้สูงอายุไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม กัมพูชา เนื่องจากประเทศเหล่านี้มีวัฒนธรรมในเรื่องการดำรงชีวิตคล้ายประเทศไทย หากนำธุรกิจการบริการนี้เข้าไป

8.2.2 ขยายฐานลูกค้า/กลุ่มลูกค้า

1.เพิ่มกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติมากขึ้น ทั้งชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทยมาท่องเที่ยวในประเทศไทย และต้องการมาใช้บริการศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ โดยเน้นเรื่องการมีกิจกรรมต่างๆ ร่วมกันในกลุ่มผู้สูงอายุ และการดูแลกิจวัตรประจำวัน

2.ขยายช่วงอายุการเข้าใช้บริการให้ผู้ใช้บริการที่มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไปสามารถเข้ามาใช้บริการได้

8.2.3 ขยายรูปแบบธุรกิจ

มีเพิ่มรูปแบบการให้บริการรูปแบบใหม่ ได้แก่ การไปดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน โดยให้ผู้ใช้บริการสามารถเลือกได้ว่าต้องการผู้ให้บริการที่มีลักษณะแบบไหน ซึ่งบริการนี้จะช่วยแก้ปัญหาผู้สูงอายุที่ติดบ้าน ไม่อยากไปไหนแต่ต้องการคนดูแลได้

บรรณานุกรม

กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2562). *ผู้สูงอายุในสังคมไทย.* สืบค้นจาก http://www.dop.go.th/th/know/1.

ธนาคารกสิกรไทย.(2561).*ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ* .สืบค้นจาก https://kasikornbank.com/international - business/th/Thailand/IndustryBusiness/Documents/201811_Thailand_Elderly_TH. pdf.

มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทย (มส.ผส.).*สถานการณ์ผู้สูงอายุไทย พ.ศ.2561*.(2562). นครปฐม บริษัท พริ้นเทอรี่ จำกัด.

ศูนย์รวมข้อมูลธุรกิจเอสเอ็มอี.(2562).*ส่องโอกาสตลาดหมื่นล้านธุรกิจบริการผู้สูงอายุ*. สืบค้นจาก https://www.smethailandclub.com/entrepreneur-4842-id.html.

สถาบันการแพทย์ฉุกเฉิน.*ผู้สูงอายุที่ประสบอุบัติเหตุระหว่างปีพ.ศ.2559-2562*.(2563). สืบค้นจาก http://www.niems.go.th/1/?redirect=True&lamg=TH .

วีรศักดิ์ เมืองไพศาล.(2560).*สถานการณ์โรคและการดูแลสุขภาพในผู้สูงอายุ (Situation of health problems and care of Thai older people).*พฤฒาวิทยาและเวชศาสตร์ผู้สูงอายุสำหรับการดูแลผู้ป่วยสูงอายุขั้นต้น.นนทบุรี:ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภาพพิมพ์ ,9-21.

ภาคผนวก

แบบประเมินคัดกรอง ADL

แบบประเมิน ADL การจำแนกผู้สูงอายุตามกลุ่มศักยภาพ ตามความสามารถในการประกอบกิจวัตรประจำวัน(Barthel Activities of Daily Living :ADL)

คำจำกัดความ

การจำแนกกลุ่มผู้สูงอายุเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินงานดูแลส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุระยะยาว ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายตามกลุ่มศักยภาพ ***กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุขร่วมกับภาคีเครือข่ายและผู้ทรงคุณวุฒิ ได้ประยุกต์***จากเกณฑ์การประเมินความสามารถในการประกอบกิจวัตรประจำวัน ดัชนีบาร์เธลเอดีแอล (Barthel ADL index) ซึ่งมีคะแนนเต็ม 20 คะแนน ดังนี้

ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 1 ผู้สูงอายุที่พึ่งตนเองได้ ช่วยเหลือผู้อื่น ชุมชนและสังคมได้ (กลุ่มติดสังคม) มีผลรวมคะแนน ADL ตั้งแต่ 12 คะแนนขึ้นไป

ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 2 ผู้สูงอายุที่ดูแลตนเองได้บ้าง ช่วยเหลือตนเองได้บ้าง (กลุ่มติดบ้าน) มีผลรวมคะแนน ADL อยู่ในช่วง 5 – 11 คะแนน

ผู้สูงอายุกลุ่มที่ 3 ผู้สูงอายุกลุ่มที่พึ่งตนเองไม่ได้ ช่วยเหลือตนเองไม่ได้ พิการ หรือทุพพลภาพ (กลุ่มติดเตียง) มีผลรวมคะแนน ADL อยู่ในช่วง 0 -4 คะแนน

แบบประเมินความสามารถในการดำเนินชีวิตประจำวัน

ดัชนีบาร์เธลเอดีแอล (Barthel ADL index)

1. Feeding (รับประทานอาหารเมื่อเตรียมสำรับไว้ให้เรียบร้อยต่อหน้า)
   - ☐0. ไม่สามารถตักอาหารเข้าปากได้ ต้องมีคนป้อนให้
   - ☐1. ตักอาหารเองได้แต่ต้องมีคนช่วย เช่น ช่วยใช้ช้อนตักเตรียมไว้ให้หรือตัดเป็นเล็กๆไว้ล่วงหน้า
   - ☐2. ตักอาหารและช่วยตัวเองได้เป็นปกติ
2. Grooming (ล้างหน้า หวีผม แปรงฟัน โกนหนวด ในระยะเวลา 24 - 28 ชั่วโมงที่ผ่านมา)
   - ☐0. ต้องการความช่วยเหลือ
   - ☐1. ทำเองได้ (รวมทั้งที่ทำได้เองถ้าเตรียมอุปกรณ์ไว้ให้)
3. Transfer (ลุกนั่งจากที่นอน หรือจากเตียงไปยังเก้าอี้)
   - ☐0. ไม่สามารถนั่งได้ (นั่งแล้วจะล้มเสมอ) หรือต้องใช้คนสองคนช่วยกันยกขึ้น
   - ☐1. ต้องการความช่วยเหลืออย่างมากจึงจะนั่งได้ เช่น ต้องใช้คนที่แข็งแรงหรือมีทักษะ 1 คน หรือใช้คนทั่วไป 2 คนพยุงหรือดันขึ้นมาจึงจะนั่งอยู่ได้
   - ☐2. ต้องการความช่วยเหลือบ้าง เช่น บอกให้ทำตาม หรือช่วยพยุงเล็กน้อย หรือต้องมีคนดูแลเพื่อความปลอดภัย
   - ☐3. ทำได้เอง
4. Toilet use (ใช้ห้องน้ำ)
   - ☐0. ช่วยตัวเองไม่ได้
   - ☐1. ทำเองได้บ้าง (อย่างน้อยทำความสะอาดตัวเองได้หลังจากเสร็จธุระ) แต่ต้องการความช่วยเหลือในบางสิ่ง
   - ☐2. ช่วยตัวเองได้ดี (ขึ้นนั่งและลงจากโถส้วมเองได้ ทำความสะอาดได้เรียบร้อยหลังจากเสร็จธุระ ถอดใส่เสื้อผ้าได้เรียบร้อย)
5. Mobility (การเคลื่อนที่ภายในห้องหรือบ้าน)
   - ☐0. เคลื่อนที่ไปไหนไม่ได้
   - ☐1. ต้องใช้รถเข็นช่วยตัวเองให้เคลื่อนที่ได้เอง (ไม่ต้องมีคนเข็นให้) และจะต้องเข้าออกมุมห้อง หรือประตูได้

☐2. เดินหรือเคลื่อนที่โดยมีคนช่วย เช่น พยุง หรือบอกให้ทำตาม หรือต้องให้ความสนใจดูแลเพื่อความปลอดภัย

☐3. เดินหรือเคลื่อนที่ได้เอง

6. Dressing (การสวมใส่เสื้อผ้า)

☐0. ต้องมีคนสวมใส่ให้ ช่วยตัวเองแทบไม่ได้หรือได้น้อย

☐1. ช่วยตัวเองได้ประมาณร้อยละ 50 ที่เหลือต้องมีคนช่วย

☐2. ช่วยตัวเองได้ดี (รวมทั้งการติดกระดุม รูดซิบ หรือใช้เสื้อผ้าที่ดัดแปลงให้เหมาะสมก็ได้)

7. Stairs (การขึ้นลงบันได 1 ชั้น)

☐0. ไม่สามารถทำได้

☐1. ต้องการคนช่วย

☐2. ขึ้นลงได้เอง (ถ้าต้องใช้เครื่องช่วยเดิน เช่น walker จะต้องเอาขึ้นลงได้ด้วย)

8. Bathing (การอาบน้ำ)

☐0. ต้องมีคนช่วยหรือทำให้

☐1. อาบน้ำเองได้

9. Bowels (การกลั้นการถ่ายอุจจาระในระยะ 1 สัปดาห์ที่ผ่านมา)

☐0. กลั้นไม่ได้ หรือต้องการการสวนอุจจาระอยู่เสมอ

☐1. กลั้นไม่ได้บางครั้ง (เป็นน้อยกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์)

☐2. กลั้นได้เป็นปกติ

10.Bladder (การกลั้นปัสสาวะในระยะ 1 สัปดาห์ที่ผ่านมา)

☐0. กลั้นไม่ได้ หรือใส่สายสวนปัสสาวะแต่ไม่สามารถดูแลเองได้

☐1. กลั้นไม่ได้บางครั้ง (เป็นน้อยกว่าวันละ 1 ครั้ง)

☐2. กลั้นได้เป็นปกติ

การประมาณการรายได้แยกตามประเภทการให้บริการ

	ปีที่ X1	ปีที่ X2	ปีที่ X3
ประเภทการบริการ			
รายกิจกรรมรวม (ครั้ง)	5160	7740	7740
กิจกรรมให้คำปรึกษาโดยนักจิตวิทยา			
สัดส่วน	13.95%	13.95%	13.95%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	720	1080	1080
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 2,000.00	฿ 2,000.00	฿ 2,000.00
รายได้	฿ 1,440,000.00	฿ 2,160,000.00	฿ 2,160,000.00
กายภาพบำบัด			
สัดส่วน	13.95%	13.95%	13.95%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	720	1080	1080
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 1,000.00	฿ 1,000.00	฿ 1,000.00
รายได้	฿ 720,000.00	฿ 1,080,000.00	฿ 1,080,000.00
กิจกรรมสันทนาการ			
สัดส่วน	13.95%	13.95%	13.95%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	720	1080	1080
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 500.00	฿ 500.00	฿ 500.00
รายได้	฿ 360,000.00	฿ 540,000.00	฿ 540,000.00
กิจกรรมบำบัด			
สัดส่วน	13.95%	13.95%	13.95%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	720	1080	1080
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 500.00	฿ 500.00	฿ 500.00
รายได้	฿ 360,000.00	฿ 540,000.00	฿ 540,000.00
กิจกรรม โยคะ/รำไทเก๊ก			
สัดส่วน	13.95%	13.95%	13.95%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	720	1080	1080
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 500.00	฿ 500.00	฿ 500.00
รายได้	฿ 360,000.00	฿ 540,000.00	฿ 540,000.00

	ปีที่ X1	ปีที่ X2	ปีที่ X3
ประเภทการบริการ			
รายกิจกรรมรวม (ครั้ง)	5160	7740	7740
กิจกรรม เต้นลีลาศ			
สัดส่วน	13.95%	13.95%	13.95%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	720	1080	1080
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 500.00	฿ 500.00	฿ 500.00
รายได้	฿ 360,000.00	฿ 540,000.00	฿ 540,000.00
กิจกรรม ร้องเพลง			
สัดส่วน	6.98%	6.98%	6.98%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	360	540	540
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 500.00	฿ 500.00	฿ 500.00
รายได้	฿ 180,000.00	฿ 270,000.00	฿ 270,000.00
กิจกรรม ทำอาหาร			
สัดส่วน	6.98%	6.98%	6.98%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	360	540	540
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 500.00	฿ 500.00	฿ 500.00
รายได้	฿ 180,000.00	฿ 270,000.00	฿ 270,000.00
กิจกรรมท่องเที่ยวนอกสถานที่			
สัดส่วน	2.33%	2.33%	2.33%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	120	180	180
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 2,000.00	฿ 2,000.00	฿ 2,000.00
รายได้	฿ 240,000.00	฿ 360,000.00	฿ 360,000.00
รวมรายได้รายกิจกรรมทั้งหมด	**฿ 4,200,000.00**	**฿ 6,300,000.00**	**฿ 6,300,000.00**

BANGKOK UNIVERSITY FOUNDED 1962

	ปีที่ X1	ปีที่ X2	ปีที่ X3
ประเภทการบริการ			
Day Care รวม (ครั้ง)	1440	1440	1440
Day care -P1			
สัดส่วน	25.00%	12.50%	12.50%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	360	180	180
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 700.00	฿ 700.00	฿ 700.00
รายได้	฿ 252,000.00	฿ 252,000.00	฿ 252,000.00
Day care -P2			
สัดส่วน	25.00%	37.50%	37.50%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	360	540	540
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 900.00	฿ 900.00	฿ 900.00
รายได้	**฿ 324,000.00**	**฿ 324,000.00**	**฿ 324,000.00**
Day care -P3			
สัดส่วน	6	6	6
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	720	720	720
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 1,200.00	฿ 1,200.00	฿ 1,200.00
รายได้	**฿ 864,000.00**	**฿ 864,000.00**	**฿ 864,000.00**
รวมรายได้ Day care ทั้งหมด	**฿ 1,440,000.00**	**฿ 1,440,000.00**	**฿ 1,440,000.00**

	ปีที่ X1	ปีที่ X2	ปีที่ X3
รายสัปดาห์			
1 wk Nursing Home - Single room - P1 จำนวนห้องทั้งหมด	5	2	4
สัดส่วน	80%	80%	80%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง) * 4 สัปดาห์	192	77	154
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 8,500.00	฿ 8,500.00	฿ 8,500.00
รายได้	฿ 1,632,000.00	฿ 652,800.00	฿ 1,305,600.00
1 wk Nursing Home - Single room - P2 จำนวนห้องทั้งหมด	5	3	6
สัดส่วน	80.00%	80.00%	80.00%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง) * 4 สัปดาห์	192	115	230
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 11,000.00	฿ 11,000.00	฿ 11,000.00
รายได้	฿ 2,112,000.00	฿ 1,267,200.00	฿ 2,534,400.00
1 wk Nursing Home - Single room - P3 จำนวนห้องทั้งหมด	5	10	20
สัดส่วน	80.00%	80.00%	80.00%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง) * 4 สัปดาห์	192	384	768
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 13,500.00	฿ 13,500.00	฿ 13,500.00
รายได้	฿ 2,592,000.00	฿ 5,184,000.00	฿ 10,368,000.00
1 wk Nursing Home - Share room - P1 จำนวนห้องทั้งหมด	2	1	2
จำนวนครั้งที่สามารถใช้บริการได้ (4 คน/ห้อง)	96	48	96
สัดส่วน	80.00%	80.00%	80.00%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง) * 4 สัปดาห์	307	154	307
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 7,500.00	฿ 7,500.00	฿ 7,500.00
รายได้	฿ 2,304,000.00	฿ 1,152,000.00	฿ 2,304,000.00
1 wk Nursing Home - Share room - P2	2	1	2
จำนวนครั้งที่สามารถใช้บริการได้ (4 คน/ห้อง)	96	48	96
สัดส่วน	80.00%	80.00%	80.00%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง) * 4 สัปดาห์	307.2	153.6	307.2
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 10,000.00	฿ 10,000.00	฿ 10,000.00
รายได้	฿ 3,072,000.00	฿ 1,536,000.00	฿ 3,072,000.00
1 wk Nursing Home - Share room - P3	2	4	8
จำนวนครั้งที่สามารถใช้บริการได้ (4 คน/ห้อง)	96	192	384
สัดส่วน	80.00%	80.00%	80.00%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง) * 4 สัปดาห์	307	614	1229
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 12,500.00	฿ 12,500.00	฿ 12,500.00
รายได้	฿ 3,840,000.00	฿ 7,680,000.00	฿ 15,360,000.00
รวมรายได้รายสัปดาห์ทั้งหมด	**฿ 15,552,000.00**	**฿ 17,472,000.00**	**฿ 34,944,000.00**

	ปีที่ X1	ปีที่ X2	ปีที่ X3
รายเดือน			
1 Month Nursing Home - Single room - P1 จำนวนห้องทั้งหมด	10	5	10
สัดส่วน	80%	80%	80%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	96	48.0	96
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 30,000.00	฿ 30,000.00	฿ 30,000.00
รายได้	฿ 2,880,000.00	฿ 1,440,000.00	฿ 2,880,000.00
1 Month Nursing Home - Single room - P2	10	5	10
สัดส่วน	80%	80%	80%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	96	48	96
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 40,000.00	฿ 40,000.00	฿ 40,000.00
รายได้	฿ 3,840,000.00	฿ 1,920,000.00	฿ 3,840,000.00
1 Month Nursing Home - Single room - P3	10	20	40
สัดส่วน	80%	80%	80%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	96	192	384
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 50,000.00	฿ 50,000.00	฿ 50,000.00
รายได้	฿ 4,800,000.00	฿ 9,600,000.00	฿ 19,200,000.00
1 Month Nursing Home - Share room - P1 จำนวนห้องทั้งหมด	2	1	2
จำนวนครั้งที่สามารถใช้บริการได้ (4 คน/ห้อง)	96	48	96
สัดส่วน	75%	80%	80%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	72	38	77
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 25,000.00	฿ 25,000.00	฿ 25,000.00
รายได้	฿ 1,800,000.00	฿ 960,000.00	฿ 1,920,000.00
1 Month Nursing Home - Share room - P2	2	1	2
จำนวนครั้งที่สามารถใช้บริการได้ (4 คน/ห้อง)	96	48	96
สัดส่วน	75%	80%	80%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	72	38	77
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 35,000.00	฿ 35,000.00	฿ 35,000.00
รายได้	฿ 2,520,000.00	฿ 1,344,000.00	฿ 2,688,000.00
1 Month Nursing Home - Share room - P3	2	4	8
จำนวนครั้งที่สามารถใช้บริการได้ (4 คน/ห้อง)	96	192	384
สัดส่วน	75%	80%	80%
จำนวนการใช้บริการ (ครั้ง)	72	154	307
ค่าบริการต่อครั้ง	฿ 45,000.00	฿ 45,000.00	฿ 45,000.00
รายได้	3240000	6480000	12960000
รวมรายได้รายเดือนทั้งหมด	**฿ 19,080,000.00**	**฿ 21,744,000.00**	**฿ 43,488,000.00**
รวมรายได้ทั้งหมด	฿ 40,272,000.00	฿ 46,956,000.00	฿ 86,172,000.00

การประมาณการค่าใช้จ่าย

ประมาณการค่าใช้จ่าย

ต้นทุนขายและบริการ			
Fix cost	**ปีที่ X1**	**ปีที่ X2**	**ปีที่ X3**
ค่าพนักงาน (คน)			
แพทย์	฿ 1,680,000.00	฿ 1,680,000.00	฿ 1,680,000.00
พยาบาล	฿ 3,840,000.00	฿ 3,840,000.00	฿ 7,680,000.00
นักจิตวิทยา	฿ 720,000.00	฿ 720,000.00	฿ 720,000.00
นักกายภาพบำบัด	฿ 840,000.00	฿ 840,000.00	฿ 840,000.00
นักโภชนาการ	฿ 720,000.00	฿ 720,000.00	฿ 720,000.00
ผู้ช่วยเหลือคนไข้	฿ 4,800,000.00	฿ 4,800,000.00	฿ 9,600,000.00
ผู้ช่วยนักโภชนาการ	฿ 576,000.00	฿ 576,000.00	฿ 576,000.00
นักกิจกรรม	฿ 1,440,000.00	฿ 2,160,000.00	฿ 2,160,000.00
แม่บ้าน	฿ 576,000.00	฿ 576,000.00	฿ 1,152,000.00
พนักงานรักษาความปลอดภัย	฿ 432,000.00	฿ 432,000.00	฿ 432,000.00
รวมค่าพนักงาน	**฿ 15,624,000.00**	**฿ 16,344,000.00**	**฿ 25,560,000.00**
Variable cost	฿ -		
ค่าอาหาร	฿ 2,980,224.00	฿ 3,297,024.00	฿ 6,421,248.00
ค่าสินค้าสำเร็จรูปเพื่อการบริการ	฿ 1,241,760.00	฿ 1,373,760.00	฿ 2,675,520.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ	฿ 745,056.00	฿ 824,256.00	฿ 1,605,312.00
ค่าทำความสะอาด	฿ 1,241,760.00	฿ 1,373,760.00	฿ 2,675,520.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดในการบริการ	฿ 240,000.00	฿ 240,000.00	฿ 480,000.00
รวม	**฿ 22,072,800.00**	**฿ 23,452,800.00**	**฿ 39,417,600.00**

	ปีที่ X1	ปีที่ X2	ปีที่ X3
ค่าใช้จ่ายการขายและการบริหาร			
ค่าใช้จ่ายการตลาด	**฿ 3,340,000.00**	**฿ 1,330,000.00**	**฿ 1,380,000.00**
เงินเดือนพนักงาน			
เงินเดือนผู้บริหาร	฿ 2,040,000.00	฿ 2,040,000.00	฿ 2,040,000.00
นักการตลาด	฿ 216,000.00	฿ 216,000.00	฿ 216,000.00
ฝ่ายขาย	฿ 216,000.00	฿ 216,000.00	฿ 216,000.00
พนักงานบัญชี	฿ 216,000.00	฿ 216,000.00	฿ 216,000.00
รวมเงินเดือน พนักงาน	**฿ 2,688,000.00**	**฿ 2,688,000.00**	**฿ 2,688,000.00**
ค่าไฟฟ้าในการให้บริการ	฿ 1,200,000.00	฿ 1,200,000.00	฿ 2,400,000.00
ค่าน้ำประปาในการให้บริการ	฿ 600,000.00	฿ 600,000.00	฿ 1,200,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ	฿ 360,000.00	฿ 360,000.00	฿ 720,000.00
ค่าเสื่อมราคา	**฿ 576,000.00**	**฿ 2,497,310.00**	**฿ 4,768,820.00**

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นางสาวภัสสร พัฒนะพรหมมาส

E-mail pattablues@gmail.com

ประวัติการศึกษา -ปริญญาตรี คณะพยาบาลศาสตรบัณฑิต วิทยาลัยบรมราชชนนี สุพรรณบุรี สมทบมหาวิทยาลัยมหิดล เกียรตินิยมอันดับ 2

-ปริญญาโท การจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ

BANGKOK UNIVERSITY FOUNDED 1962

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในสารนิพนธ์

วันที่ 18 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2563

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) วัลลัส พัฒนะพรหมมาส์ อยู่บ้านเลขที่ 27/1
ซอย - ถนน - ตำบล/แขวง วังยาง
อำเภอ/เขต ศรีประจันต์ จังหวัด สุพรรณบุรี รหัสไปรษณีย์ 72140
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7621200539

ระดับปริญญา ☐ ตรี ☑ โท ☐ เอก
หลักสูตร การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชา สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ คณะ การสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า **"ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ"** ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 9/1 หมู่ 5 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ" อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และมีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ หัวข้อ แผนธุรกิจศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ Be Care Nursing Home
The Business Plan For Be Care Nursing Home
ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร การจัดการมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (ต่อไปนี้เรียกว่า **"สารนิพนธ์"**)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนดระยะเวลา ในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ต่อสาธารณชน ให้เช่าต้นฉบับหรือสำเนางาน ให้ประโยชน์ในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิมีวัตถุประสงค์ในการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ เพื่อให้เป็นไปตามข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิใน สารนิพนธ์ ของผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตลอดไป โดยข้าพเจ้าในฐานะผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทำการจัดเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวของข้าพเจ้าได้

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

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญานี้โดยตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้ต่อหน้าพยานเป็นสำคัญ และเก็บไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ [redacted] ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ

(นางสาวภัสสร พัฒนะพรชัยมาส์)

ลงชื่อ [redacted] ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ

(ดร.อัฏฐิภา จุลพิสิฐ)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ [redacted] พยาน

(อาทร พร้อมพัฒนภัค)

ผู้อำนวยการหลักสูตร/ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

ลงชื่อ [redacted] พยาน

(อาจารย์วิรัตน์ รัตตากร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย