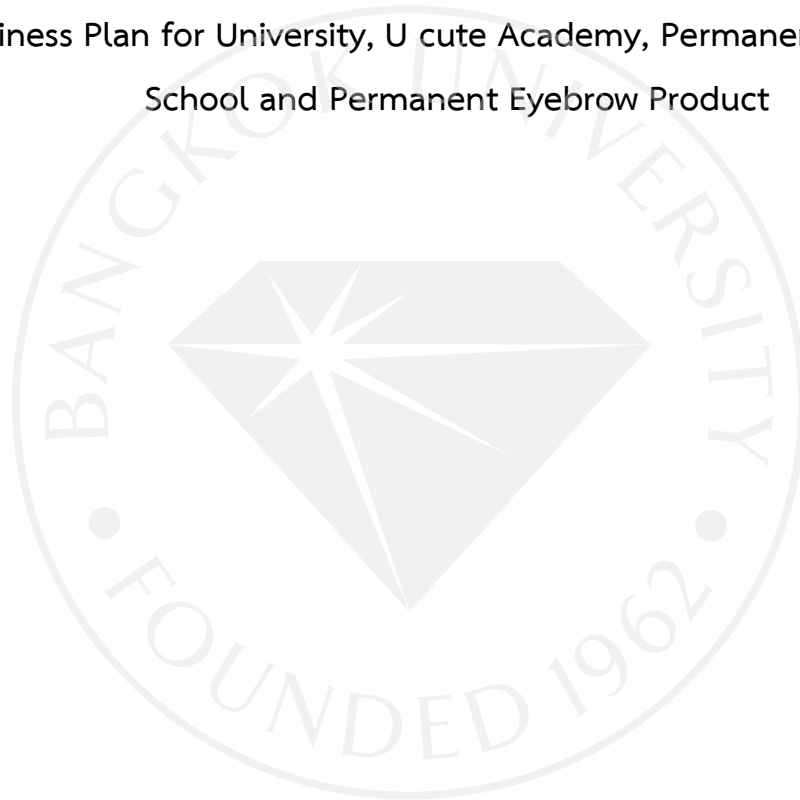


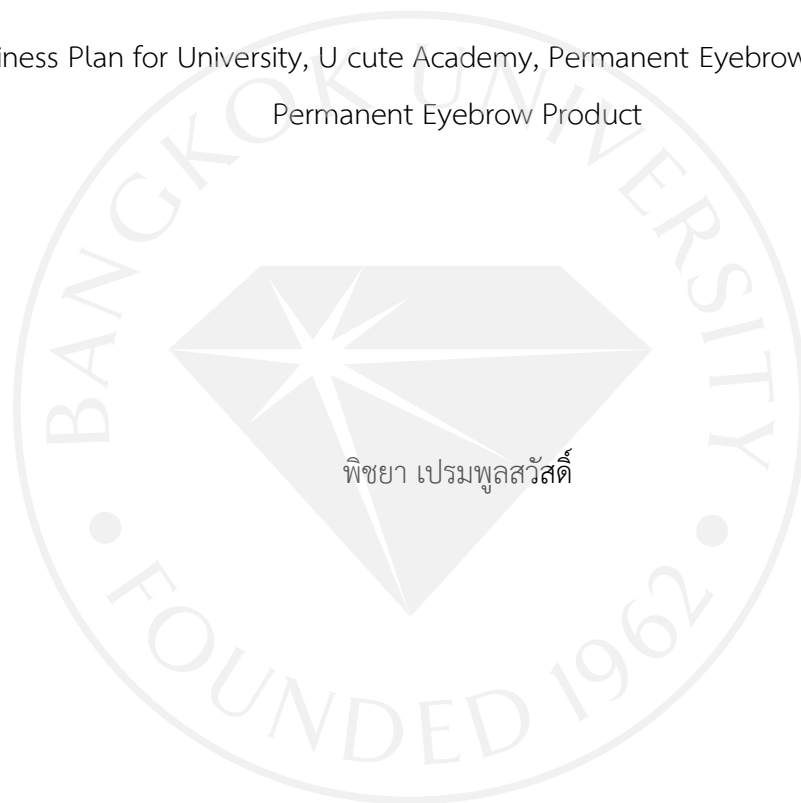
แผนธุรกิจเพื่อสร้างธุรกิจใหม่ U Cute Academy เป็นสถาบันสอนการสักคิ้วลายเส้น
สามมิติ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

Business Plan for University, U cute Academy, Permanent Eyebrow
School and Permanent Eyebrow Product



แผนธุรกิจเพื่อสร้างธุรกิจใหม่ U Cute Academy เป็นสถาบันสอนการสักคิ้วลายเส้น
สามมิติ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

Business Plan for University, U cute Academy, Permanent Eyebrow School and
Permanent Eyebrow Product



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ปีการศึกษา 2556



©2558

พิชยา เปรมพูลสวัสดิ์
สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจเพื่อสร้างธุรกิจใหม่ U Cute Academy เป็นสถาบันสอนการสักคิ้วลายเส้น
สามมิติ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

ผู้วิจัย พิชยา เปรมพูลสวัสดิ์

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.วรวิร์ ภัทรวงษ์วิสูตร)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจวบ เพิ่มสุวรรณ)

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรยา สิงห์สงบ)

รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ

รักษาการคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 9 เดือน เมษายน พ.ศ. 2558

พิชชา เปรมพูลสวัสดิ์. ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม,
เมษายน 2558, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจสถาบันโรงเรียนสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ “U cute Academy” (151 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร.วรวิทย์ ภัทรวงษ์วิสูตร

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจของ U cute Academy ได้จัดทำเพื่อธุรกิจเกี่ยวกับโรงเรียนสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติและเป็นร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับการสักคิ้วด้วย ซึ่งปัจจุบันนี้ ความสวยความงามเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับสุภาพสตรี และสุภาพบุรุษ ซึ่งคิ้วก็เป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญกับใบหน้าของคนเรา U cute Academy ได้นำความรู้ที่มีความทันสมัยเข้ามาจากประเทศอเมริกา มาให้กับผู้สนใจในอาชีพนี้มาศึกษาและพัฒนาตัวเอง เพื่อที่จะได้นำไปเป็นอาชีพแก่ผู้สนใจ

การศึกษาแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ บุคคลทั่วไป และช่างเสริมสวย จากการศึกษาพบว่า บุคคลทั่วไป ส่วนใหญ่รู้จักการสักคิ้ว แสดงให้เห็นว่าฐานลูกค้าที่จะทำการสักคิ้วลายเส้นสามมิติมีจำนวนมาก และยังมีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ส่วนช่างเสริมสวย พบว่า มีความสนใจที่จะเรียนอยู่พอสมควร

จากการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมพบว่า สังคมทั่วไปยังมีความกลัวในเรื่องของการสัก ว่าจะมีความเสี่ยงและไม่ปลอดภัย และบุคลากรผู้สอนในโรงเรียนที่มีความชำนาญนั้นหายาก แต่ทาง U cute Academy ก็จะมีการอบรมอาจารย์ในหลักสูตรที่นำมาจากอเมริกาที่เป็นมาตรฐานระดับสากล คู่แข่งขั้นที่สำคัญของ U cute Academy คือ สถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรสและสถาบัน Eyebrow Studio Academy ซึ่งสถาบันเหล่านี้ได้เปิดสอนมานาน ทำให้เป็นที่รู้จักกับคนทั่วไป แต่สถาบันเหล่านี้ จะสอนในหลักสูตรของจีนและเกาหลี ในขณะที่ U cute Academy จะสอนในหลักสูตรของอเมริกา ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลและอุปกรณ์ต่างๆที่นำเข้ามาจะเป็นของอเมริกาทั้งหมด

คำสำคัญ: คิ้ว, สักคิ้วลายเส้น, ความสวยความงาม, อาชีพ

Prempoolsawat, P. M.B.A., April 2015, Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for University, U cute Academy, Permanent Eyebrow School and Permanent Eyebrow Product (151 pp.)

Advisor: Vorravee Pattaravongvisut, Ph.D.

ABSTRACT

The objective of business Plan U cute Academy ,3D Permanent Eyebrows school and 3D Permanent Eyebrows product. Which the eyebrows can help to face look good. So, the eyebrows market has higher growth. U cute Academy can bring knowledge with the modern come from America for the peoples who interest this occupation to study and develop your skill. The peoples can bring these knowledge for develop your shop to have a variety services for customers.

The study separate with 2 parts, beautician and other people. The result of the other people show major other people know the 3D permanent eyebrows, the showing these people to be the customers in the future. And beauticians have interest to study 3D permanent eyebrows

The analysis resulting from environment factor indicate some people are more vulnerable and insecure for tattoo and the experience teachers are very difficult to find but U cute Academy can build up our own teachers and provide a solid return for these teachers for keeping these teachers and loyalty to the institution.

Keywords: Eyebrows, 3D Permanent Eyebrows, Look Good, Occupation

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจค้นคว้าด้วยตนเองฉบับนี้ เสร็จสมบูรณ์ได้เนื่องมาจากความอนุเคราะห์จากท่าน ดร.วรวิทย์ ภัทรวงศ์วิสูตร อาจารย์ที่ปรึกษาเฉพาะบุคคลและ ผศ.ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์ ที่ให้คำปรึกษาชี้แนะและตรวจสอบแผนธุรกิจฉบับนี้ให้บรรลุลู่ทางไปด้วยดี ข้าพเจ้า น.ส.พิชยา เปรมพูลสวัสดิ์ ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้ข้าพเจ้าขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์ทุกๆท่านของมหาวิทยาลัยกรุงเทพเป็นอย่างสูง สำหรับความรู้ที่ข้าพเจ้าได้รับและได้เรียนรู้ตลอดมา

ทำนุข้าพเจ้าขอกราบขอพระคุณมารดาและผู้ปกครองที่ได้ดูแลเอาใจใส่ข้าพเจ้าจนกระทั่งแผนธุรกิจนี้สมบูรณ์ ส่วนที่ดีของแผนธุรกิจฉบับนี้ขอมอบแก่ผู้มีพระคุณของข้าพเจ้าและขอขอบพระคุณมิตรภาพดีๆตลอดระยะเวลาที่ได้ศึกษาหลักสูตรนี้

พิชยา เปรมพูลสวัสดิ์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 แนะนำธุรกิจ	1
1.2 วิธีการศึกษา สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	30
1.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของช่าง	35
1.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของบุคคลทั่วไป	49
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพทางธุรกิจ	
2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	67
2.1.1 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	68
2.1.2 ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย	71
2.1.3 ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม	71
2.1.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	72
2.2 การวิเคราะห์ด้วยเทคนิค SWOT	73
2.3 แนวคิด Diamond Model	81
2.4 วิเคราะห์ Diamond Model	83
บทที่ 3 การวิเคราะห์การแข่งขัน	
Five Force Model	86
3.1 คู่แข่งขันหลัก	87
3.2 คู่แข่งขันทางอ้อม	95
3.3 BCG Model (การวิเคราะห์สภาพตำแหน่งทางธุรกิจ)	97
3.4 GE Model	100
9 กลยุทธ์ จาก GE Model	103
การวิเคราะห์สถานการณ์ทางธุรกิจ	107

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 การจัดทำกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ	
4.1 ชื่อกลยุทธ์ 7 P	111
4.1.1 สินค้า	111
4.1.2 กลยุทธ์ด้านราคา	112
4.1.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	118
4.1.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย	118
4.1.5 กลยุทธ์ด้านบุคลากร	120
4.1.6 กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ	121
4.1.7 กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การให้บริการ	121
4.2 แผนการเงิน	125
โครงสร้างการใช้เงินทุน	126
การจำลองสถานการณ์ด้วยสมมุติฐานทางการเงิน	137
บรรณานุกรม	138
ภาคผนวก	139
ประวัติผู้เขียน	151
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้ลิขสิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1: สถิติการจดทะเบียนร้านเสริมสวย ณ เดือน กรกฎาคม 2557 หมวด S: กิจกรรม การบริหารด้านอื่นๆ	2
ตารางที่ 1.1: จำนวนและร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	35
ตารางที่ 1.2: จำนวนและร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	36
ตารางที่ 1.3: จำนวนและร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม	37
ตารางที่ 1.4: จำนวนและร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	38
ตารางที่ 1.5: จำนวนและร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม	39
ตารางที่ 1.6: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักการสักคิ้วลายเส้น 3 มิติของผู้ตอบแบบสอบถาม	40
ตารางที่ 1.7: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้น 3 มิติ ของผู้ตอบแบบสอบถาม	41
ตารางที่ 1.8: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักประเภทการสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม	42
ตารางที่ 1.9: จำนวนและร้อยละด้านความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้น 3 มิติ	43
ตารางที่ 1.10: จำนวนและร้อยละด้านความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้น 3 มิติ ของผู้ตอบแบบสอบถาม	44
ตารางที่ 1.11: จำนวนและร้อยละด้านไม่มีความสนใจการเรียนการสักคิ้วลายเส้น 3 มิติ ของผู้ตอบแบบสอบถาม (เฉพาะผู้ที่ไม่สนใจ)	45
ตารางที่ 1.12: ตารางแสดงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้น สามมิติ	45
ตารางที่ 1.13: จำนวนและร้อยละด้านช่วงวันใน 1 สัปดาห์ที่เลือกเรียน	46
ตารางที่ 1.14: จำนวนและร้อยละด้านระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนสักคิ้วลายเส้น 3 มิติ	47
ตารางที่ 1.15: จำนวนและร้อยละด้านความต้องการที่มีผลต่อสถาบันสอนการสักคิ้ว ลายเส้น 3 มิติ	48
ตารางที่ 1.16: จำนวนและร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	49
ตารางที่ 1.17: จำนวนและร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	50
ตารางที่ 1.18: จำนวนและร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม	51

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 1.19: จำนวนและร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	52
ตารางที่ 1.20: จำนวนและร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม	53
ตารางที่ 1.21: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักการสักคิ้วลายเส้น 3 มิติของผู้ตอบแบบสอบถาม	54
ตารางที่ 1.22: จำนวนและร้อยละด้านการเคยสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม	55
ตารางที่ 1.23: จำนวนและร้อยละด้านประเภทการเคยสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม	56
ตารางที่ 1.24: จำนวนและร้อยละด้านสถานที่ที่เคยใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม	57
ตารางที่ 1.25: จำนวนและร้อยละด้านสาเหตุการไม่ทำคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม	58
ตารางที่ 1.26: จำนวนและร้อยละด้านทรงคิ้วที่ต้องการ	59
ตารางที่ 1.27: จำนวนและร้อยละด้านความสำคัญของคิ้วบนใบหน้า	60
ตารางที่ 1.28: จำนวนและร้อยละด้านความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องคิ้วโหงวเฮ้ง	61
ตารางที่ 1.29: จำนวนและร้อยละด้านสาเหตุที่รู้จักการทำคิ้ว	62
ตารางที่ 1.30: จำนวนและร้อยละด้านปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้ว	63
ตารางที่ 1.31: ระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้ว	64
ตารางที่ 1.32: จำนวนและร้อยละของความต้องการใช้บริการเพิ่มเติม	65
ตารางที่ 2: ตารางประมาณการเศรษฐกิจปี 2557	69
ตารางที่ 3.1: ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	74
ตารางที่ 3.2: ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	76
ตารางที่ 3.3: ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน	78
ตารางที่ 3.4: ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอก	80
ตารางที่ 4: ตารางวิเคราะห์คู่แข่ง	90
ตารางที่ 5: ตารางวิเคราะห์ความได้เปรียบด้านการแข่งขัน	96
ตารางที่ 6: ตารางวิเคราะห์ตำแหน่งสินค้า	107
ตารางที่ 7: ตารางวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	109
ตารางที่ 8.1: ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนขั้นพื้นฐาน	112
ตารางที่ 8.2: ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนคลาส Advance	115

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 8.3: ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนคลาสพิเศษ	117
ตารางที่ 9: ตารางแสดงต้นทุน-กำไรในการขายผลิตภัณฑ์	123
ตารางที่ 10.1: ตารางแสดงโครงสร้างการใช้จ่ายเงินลงทุน	126
ตารางที่ 10.2: แสดงข้อมูลเพิ่มเติม ค่าตักแต่ง เครื่องมือและอุปกรณ์และเครื่องใช้	127
สำนักงาน	
ตารางที่ 10.3: ตารางแสดงค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	128
ตารางที่ 10.4: การประมาณการรายได้	130
ตารางที่ 10.5: การประมาณการค่าใช้จ่าย	131
ตารางที่ 10.6: ประมาณการงบกำไรขาดทุน	133
ตารางที่ 10.7: ประมาณการงบกระแสเงินสด	134
ตารางที่ 10.8: แสดงประมาณการงบดุล	135
ตารางที่ 10.9: แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	136

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1: ภาพแสดงแผนที่ที่ตั้งของ U cute Academy	4
ภาพที่ 2: ภาพแสดงแผนผังใน U cute Academy	5
ภาพที่ 3: ภาพแสดงระบบผิวหนัง	8
ภาพที่ 4.1: ภาพคิ้วโก่ง	11
ภาพที่ 4.2: ภาพคิ้วโค้ง	11
ภาพที่ 4.3: ภาพคิ้วยาว	12
ภาพที่ 4.4: ภาพคิ้วสั้น	12
ภาพที่ 4.5: ภาพคิ้วตรง	12
ภาพที่ 4.6: ภาพคิ้วตก	13
ภาพที่ 5.1: ภาพทรงหน้ารูปไข่	14
ภาพที่ 5.2: ภาพทรงหน้ากลม	14
ภาพที่ 5.3: ภาพทรงหน้ายาว	15
ภาพที่ 5.4: ภาพทรงหน้ารูปหัวใจ	15
ภาพที่ 5.5: ภาพทรงหน้าเหลี่ยม	16
ภาพที่ 6: ภาพโครงคิ้วแบบมาตรฐาน	17
ภาพที่ 7.1: ภาพแสดงร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	35
ภาพที่ 7.2: ภาพแสดงร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	36
ภาพที่ 7.3: ภาพแสดงร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม	37
ภาพที่ 7.4: ภาพแสดงร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	38
ภาพที่ 7.5 :ภาพแสดงร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม	39
ภาพที่ 7.6: ภาพแสดงร้อยละด้านการรู้จักการสักคิ้วลายเส้น 3 มิติของผู้ตอบแบบสอบถาม	40
ภาพที่ 7.7: ภาพแสดงร้อยละด้านการรู้จักสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้น 3 มิติ	41
ของผู้ตอบแบบสอบถาม	
ภาพที่ 7.8: ภาพแสดงร้อยละด้านการรู้จักประเภทการสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม	42
ภาพที่ 7.9: ภาพแสดงร้อยละด้านเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้น 3 มิติของผู้ตอบแบบสอบถาม	43

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 7.10: ภาพแสดงร้อยละด้านความสนใจในการเรียนสัปดาห์ละ 3 มิติ ของผู้ตอบแบบสอบถาม	44
ภาพที่ 7.11: ภาพแสดงร้อยละด้านช่วงวันใน 1 สัปดาห์ที่เลือกเรียน	47
ภาพที่ 7.12: ภาพแสดงร้อยละด้านระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนสัปดาห์ละ 3 มิติ	48
ภาพที่ 7.13: ภาพแสดงร้อยละด้านความต้องการที่มีผลต่อสถาบันการสอนสัปดาห์ ละ 3 มิติ	49
ภาพที่ 7.14: ภาพแสดงร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	50
ภาพที่ 7.15: ภาพแสดงร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	51
ภาพที่ 7.16: ภาพแสดงร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม	52
ภาพที่ 7.17: ภาพแสดงร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	53
ภาพที่ 7.18: ภาพแสดงร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม	54
ภาพที่ 7.19: ภาพแสดงร้อยละด้านความรู้จักรักการสัปดาห์ละ 3 มิติ ของผู้ตอบแบบสอบถาม	55
ภาพที่ 7.20: ภาพแสดงร้อยละด้านการเคยสัปดาห์ของผู้ตอบแบบสอบถาม	56
ภาพที่ 7.21: ภาพแสดงร้อยละด้านประเภทการเคยสัปดาห์ของผู้ตอบแบบสอบถาม	57
ภาพที่ 7.22: ภาพแสดงร้อยละด้านสถานที่ที่เคยใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม	58
ภาพที่ 7.23: ภาพแสดงร้อยละด้านสาเหตุการไม่ทำคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม	59
ภาพที่ 7.24: ภาพแสดงร้อยละด้านทรงคิ้วที่ต้องการ	60
ภาพที่ 7.25: ภาพแสดงร้อยละด้านความสำคัญของคิ้วบนใบหน้า	61
ภาพที่ 7.26: ภาพแสดงร้อยละด้านความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องโหงวเฮ้ง	62
ภาพที่ 7.27: ภาพแสดงร้อยละด้านสาเหตุที่รู้จักการทำคิ้ว	63
ภาพที่ 7.28: ภาพแสดงร้อยละด้านปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้ว	64
ภาพที่ 7.29: ภาพแสดงร้อยละของความต้องการใช้บริการเพิ่มเติม	66
ภาพที่ 8: ภาพ Porter's Diamond Model	82
ภาพที่ 9: ภาพ The Five Forces Model	86

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 10.1: ภาพสถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์ โรส	88
ภาพที่ 10.2: ภาพสถาบัน Eyebrow Studio Academy	89
ภาพที่ 11.1: ภาพภาพตัวอย่างโรงเรียนสอนแต่งหน้า	95
ภาพที่ 11.2: ภาพตัวอย่างการแว็กซ์ขนคิ้ว	95
ภาพที่ 12.1: รูปแบบการวิเคราะห์สภาพตำแหน่งทางธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ (BCG Model)	97
ภาพที่ 12.2: การเขียนวิเคราะห์ตำแหน่งทางธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์ของ U cute Academy	99
ภาพที่ 12.3: ตาราง 9 ช่อง(แบบย่อ) Matrix 9-Box GE Model	101
ภาพที่ 12.4: ตาราง 9 ช่อง(แบบละเอียด) Matrix 9-Box GE Model	102
ภาพที่ 12.5: การเขียนภาพวิเคราะห์ตำแหน่งทางธุรกิจของ U cute Academy แบบ GE Model	105

บทที่ 1

บทนำ

1.1 แนะนำธุรกิจ

ในปัจจุบันนี้ ความสวยความงามเป็นสิ่งจำเป็นทั้งสุภาพสตรี และสุภาพบุรุษ ต่างก็ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ หน้าตา ผิวพรรณมากขึ้น ซึ่งแม้ว่ารูปพรรณภายนอกไม่ได้เป็นหนึ่งในความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ตามทฤษฎีของมาส์โลว์ (Maslow's hierarchy of human needs) แต่อาจจะกล่าวได้ว่า เป็นปัจจัยช่วยสนับสนุนให้มนุษย์ได้รับความต้องการโดยทางอ้อมทางหนึ่ง อีกทั้งธรรมชาติของมนุษย์ไม่ว่าจะเพศใดก็ตาม ล้วนแต่มีความต้องการด้านความสวยความงามทั้งสิ้น เพื่อให้ดูดีในสายตาของบุคคลอื่น ทำให้ผู้ที่ได้พบเห็นเกิดความประทับใจ ซึ่งรูปลักษณ์ภายนอกเป็นประตูด่านแรกที่คุณคนได้พบเห็น

คิ้วก็เป็นอวัยวะส่วนหนึ่งของใบหน้าของคนเรา แต่สามารถทำให้ใบหน้าดูดี ดูมีมิติขึ้นมาได้ บางคนแค่เขียนคิ้วให้สวยๆ ไม่ต้องเติมแต่งอะไรมากมายก็ดูสวยเป็นธรรมชาติ แต่ทว่าการเขียนคิ้วให้สวยนั้นเป็นเรื่องยากสำหรับคนที่ไม่ถนัดในการเขียนคิ้ว การเขียนคิ้วครั้งหนึ่งอาจใช้เวลานาน เขียนไปแล้วก็ไม่ได้อย่างที่ต้องการ ก็จำเป็นต้องลบเขียนใหม่ ทำให้เสียเวลามาก แล้วยังเสียอารมณ์ด้วย การใช้บริการสักคิ้วจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ได้รับความสะดวกเป็นจำนวนมาก สร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการได้มากพอสมควรและยังคงดำเนินธุรกิจมาได้อย่างต่อเนื่อง จึงไม่แปลกที่ธุรกิจนี้ เป็นธุรกิจทำเงินที่หลายคนเล็งไว้เป็นช่องทางในการประกอบเป็นอาชีพ

การสักคิ้วสามมิติ เป็นเทคนิคอย่างหนึ่งที่เข้ามาแทนที่ การสักคิ้วแบบถาวร ปัญหาของการสักคิ้วแบบถาวร คือ สักไปแล้ว แก้มได้ยาก ติดทนอยู่ได้นานนับ 10 ปี แต่การสักคิ้วสามมิติ เป็นแบบกึ่งถาวร สักลงบนบริเวณหนังกำพร้า ติดอยู่ได้ประมาณ 1-2 ปี ทำให้ง่ายต่อการปรับเปลี่ยนหรือแก้ม ซึ่งเหมาะสมกับสังคมในปัจจุบันที่มีรูปแบบใหม่ๆปรับเปลี่ยนไปเรื่อยๆ

ในปัจจุบัน ธุรกิจการสักคิ้วได้มีการพัฒนาเทคนิคการสักในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น การสักโรคมม สักปากชมพู หรือสักหน้าอก เพื่อเสริมความมั่นใจในรูปแบบที่ลูกค้าพึงพอใจ

ตารางที่ 1: สถิติการจดทะเบียนร้านเสริมสวย ณ เดือนกรกฎาคม 2557 หมวดS: กิจกรรมการบริการ
ด้านอื่นๆ

หน่วย : ราย

รหัสและ ประเภท ของธุรกิจ	บริษัทจำกัด		ห้างหุ้นส่วนจำกัด		ห้างหุ้นส่วนสามัญ		รวม	
	กทม.	ภูมิภาค	กทม.	ภูมิภาค	กทม.	ภูมิภาค	กทม.	ภูมิภาค
96103 : กิจกรรมการ แต่งผม	104	23	17	13	1	-	122	36
96104 : กิจกรรมการ ดูแลความงาม	339	160	48	44	1	1	388	205
รวม	443	183	65	57	2	1	510	241

ที่มา: กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์. (2557). สถิติการจดทะเบียนร้านเสริมสวย ณ เดือน
กรกฎาคม 2557. สืบค้นจาก http://www.dbd.go.th/ewt_news.php?nid=7193.

ประเทศไทยมีธุรกิจเสริมความงามอยู่เป็นจำนวนมาก ดังข้อมูลการจดทะเบียนธุรกิจ ของ
กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ ณ เดือนกรกฎาคม 2557 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร มี
จำนวนร้านเสริมความงามและแต่งผม มีจำนวนร้านที่จดทะเบียนถึง 510 แห่ง และในต่างจังหวัดมี
241 แห่ง ซึ่งยังไม่รวมร้านที่ยังไม่ได้ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์อีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งแสดงให้เห็น
ว่าความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการที่จะดูแลตัวเองให้สวยงามนั้นมีจำนวนมากเท่าไรและ
จำนวนช่างเสริมสวยก็มีจำนวนมากเช่นกัน ซึ่งช่างเสริมสวยเหล่านี้ จะเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ U
cute สถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

ลักษณะของการประกอบธุรกิจ (Business Classification)

แนวความคิดที่ชัดเจนของสถาบันสอน U cute Academy คือ เป็นสถาบันสอนสักคิ้ว
ลายเส้นสามมิติ ที่ตอบสนองแก่ช่างเสริมสวยหรือผู้ที่สนใจที่จะทำธุรกิจด้านการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ
หรือต้องการขยายงานที่แต่ละคนได้มีอยู่แล้ว โดยทางสถาบันจะใช้ผู้เชี่ยวชาญมีความรู้ความสามารถ

จบการศึกษาเฉพาะทางจากต่างประเทศ มาเป็นผู้สอนให้ความรู้แก่ผู้เรียนของสถาบัน รวมทั้งอุปกรณ์ การเรียนการสอน จะใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ โดยเป็นอุปกรณ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานจากประเทศ สหรัฐอเมริกาและเทคนิคการสักคิ้วในรูปแบบใหม่ๆ หลักสูตรที่ใช้สอนจะมีความทันสมัยจากประเทศ สหรัฐอเมริกา เน้นให้ผู้เรียนได้ปฏิบัติได้จริง ทั้งภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ นวัตกรรมการสอนแบบ ใหม่ๆ ได้แก่ การสอนเทคนิคลายเส้น 6 มิติ สร้างความเป็นธรรมชาติ เสมือนขนคิ้วจริงมากยิ่งขึ้น

วิสัยทัศน์ (Vision)

โดนส่วนใหญ่ มนุษย์ทุกคนต้องการมีคิ้วที่สวยงาม-หล่อ ไม่ว่าจะเป็นเพศหญิงหรือชาย U cute Academy ตอบสนองให้กับผู้ที่สนใจอยากทำอาชีพนี้ได้เข้ามาเรียนรู้พร้อมที่จะเปิดธุรกิจอย่างเป็นมืออาชีพ

พันธกิจ (Mission)

มุ่งเน้นการเรียนการสอน การสักคิ้วลายเส้น การสักปาก เปลี่ยนสีปากชมพู เพื่อให้นักเรียน เป็นมืออาชีพในการเป็นช่างหรือนำไปทำธุรกิจได้ในอนาคต ส่งเสริมอาชีพธุรกิจด้านความงามให้มี คุณภาพและยั่งยืน

เป้าหมายระยะยาว (Long-term Goal)

สถาบันสอน U cute Academy จะเปิดสาขาให้บริการสอนตามจังหวัดหลักๆ ในแต่ละ ภูมิภาคเพื่อที่จะขยายพื้นที่การเรียนการสอน ภายใน 2 ปี เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มนักเรียนที่สนใจในธุรกิจนี้ จะได้เข้าถึงง่ายยิ่งขึ้นและเป็นการสร้างชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับให้กับสถาบันอีกด้วย

U cute Academy สามารถทำกำไร โดยมีระยะเวลาในการคืนทุน 1.5 ปี

วัตถุประสงค์ของธุรกิจ (The Purpose of Business)

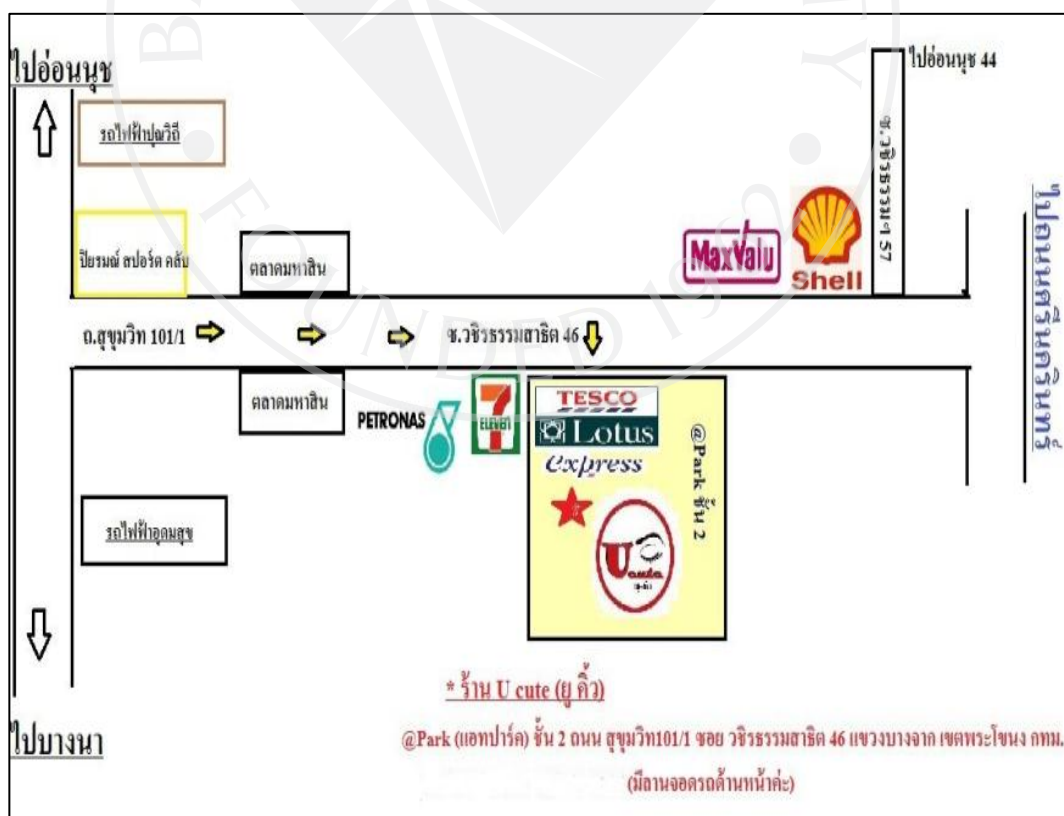
1. เปิดสอนให้กับผู้ที่สนใจในธุรกิจสักคิ้วลายเส้นหรือเรียนรู้เพื่อเป็นช่างคิ้วโดยตรง
2. สร้างความน่าสนใจให้กับผู้ที่กำลังมองหาอาชีพ
3. ขยายตลาดด้านธุรกิจความงาม

ที่ตั้งและสาธารณูปโภค (Location and Infrastructure)

สถาบัน U cute Academy

ตั้งอยู่ที่ ชั้น 2 อาคารศูนย์การค้า @ Park ถนนสุขุมวิท 101/1 ซอย วชิรธรรมสาธิต 46 แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260 โดยมีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 160 ตารางเมตร เหตุผลที่เลือกทำเลที่ตั้ง เนื่องจากสถาบันได้คำนึงถึงระบบการขนส่งมวลชนที่สะดวกสบาย เช่น รถไฟฟ้า BTS และความสะดวกสบายในเรื่องของที่จอดรถ อาคารศูนย์การค้า @ Park ตั้งอยู่ในซอย สุขุมวิท ซึ่งใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าปุณณวิถีและมีรถเข้าออกในซอยสุขุมวิท 101/1 ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็น รถสองแถว, รถจักรยานยนต์รับจ้าง หรือรถสามล้อเล็ก โดยที่อาคารศูนย์การค้า @ Park สามารถรองรับรถได้ถึง 40 คัน ซึ่งมีความสะดวกสบายสำหรับผู้มาเรียน และบรรยากาศโดยรอบของ ศูนย์การค้า @ Park ก็มีร้านอาหาร , Tesco Lotus Express, Seven Eleven และธนาคารกสิกรไทย เป็นต้น

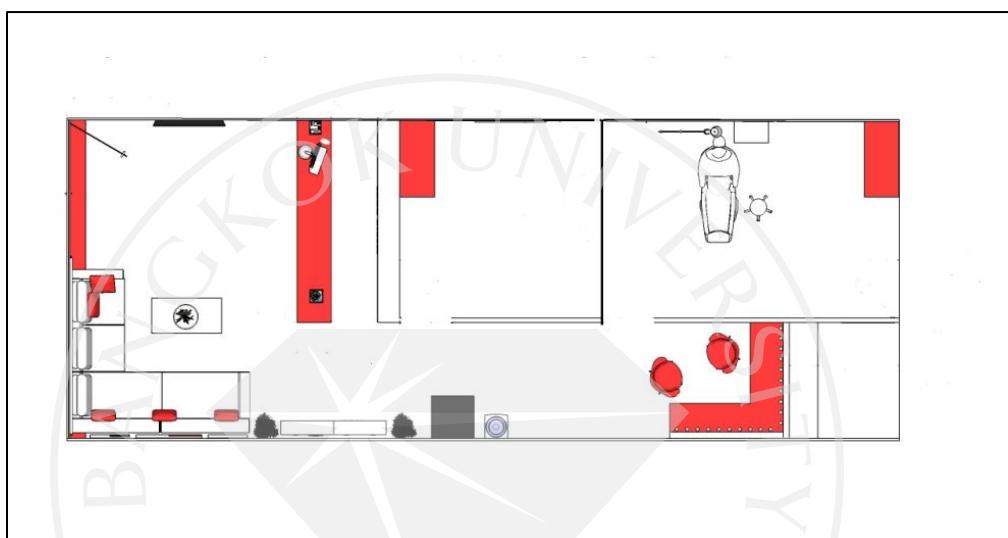
ภาพที่ 1: ภาพแสดงแผนที่ที่ตั้งของ U cute Academy



แผนที่แสดงที่ตั้งของ U cute Academy

การจัดสัดส่วนภายในของสถาบัน U cute Academy ได้แบ่งห้องออกเป็น 2 ห้อง โดยประกอบด้วย ห้องเรียน 1 ห้อง และ ห้องสักคิ้ว 1 ห้อง ซึ่งแต่ละห้องมีขนาดค่อนข้างใหญ่เพื่อสร้างบรรยากาศที่สบายๆ แก่ผู้มาเรียนได้ผ่อนคลาย

ภาพที่ 2: ภาพแสดงแผนผังภายใน U cute Academy



รายละเอียดเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้น (Detail of Permanent Eyebrow)

คิ้ว (Eyebrow) เป็นเส้นขนที่ละเอียดอ่อนที่ขึ้นเรียงตัวกันเป็นแนวจมนองเห็นเป็นขอบเขตของคิ้วได้ตำแหน่งของคิ้วอยู่บนบริเวณหน้าผาก (Forehead) เหนือดวงตา (Eye) ทั้งสองข้าง สีของคิ้วจะเป็นสีเดียวกับสีผม (Hair) และสีของขนตา (Eyelash) โดยมากจะมีสีเข้มกว่าขนเล็กๆ ที่ปกคลุมอยู่ทั่วไปตามร่างกาย ความหนาและสีนั้นแตกต่างกันไปแต่ละบุคคล

คิ้วทำหน้าที่ ในการช่วยปกป้องไม่ให้เหงื่อ น้ำ ไหลเข้าสู่ดวงตา อันเป็นอวัยวะที่สำคัญในการมองเห็น จะสังเกตเห็นว่า เหงื่อ น้ำ จะไหลไปตามแนวโค้งของขนคิ้วออกสู่ข้างแก้ม นอกจากนี้คิ้วยังคอยดักฝุ่น แมลงเล็กๆ หรืออาจจะเป็นรังแค ไม้ให้ตกใส่ดวงตาโดยตรง และคิ้วยังเป็นส่วนสำคัญในการสื่อสาร การแสดงออกความรู้สึกการแสดงสีหน้าที่ตั้งใจและไม่ตั้งใจ นอกจากนั้นคิ้วยังเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของใบหน้า คิ้วสามารถทำให้ใบหน้าดูสมบูรณ์หรือขาดเกินได้ คิ้วของแต่ละคนที่ได้มาตามธรรมชาติก็จะมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว บางคนมีคิ้วที่ได้รูปและถูกจัดเรียงไว้ดกดำสวยงาม แต่

บางคนมีคิ้วบางไปไม่ได้รูป การตกแต่งคิ้วจึงเป็นเรื่องสำคัญเพราะการมีคิ้วสวยงามได้รูปทรงที่เหมาะสมนั้นจะช่วยทำให้ใบหน้าดูสวยโดดเด่นได้ไม่แพ้จุดอื่นบนใบหน้าวิธีการเสริมความสวยงามของคิ้ว ได้รับการพัฒนาและปรับเปลี่ยนหลากหลายวิธี ไม่ว่าจะเป้าหมายจะเป็นการเพิ่ม การลด เปลี่ยนสี หรือปรับเปลี่ยนตำแหน่งของคิ้ว เพื่อแก้ปัญหา หรือทำให้คิ้วได้รูปสวยงาม คมเข้ม และเหมาะสมกับใบหน้ามากที่สุด ซึ่งก็มีหลากหลายวิธีการ เช่น การถอน การกัน การเล็ม การแว็กซ์ การเขียน การเพ้นท์ ซึ่งวิธีการเหล่านี้ ก็ยังเป็นวิธีการชั่วคราวเท่านั้น ซึ่งจะต้องทำใหม่ทุกวัน หรือทุกครั้งที่เราต้องการ

ดังนั้นวิธีการที่สามารถแก้ไขปัญหาก็ทำให้คิ้วได้รูปทรงสวยงาม คมเข้มได้อย่างแท้จริง โดยไม่ต้องเขียนไม่ต้องเติม เพิ่มระหว่างวันและรวดเร็วทันใจ นั่นคือ วิธีการสักคิ้ว ซึ่งนับเป็นทางออกที่ดีและกำลังเป็นที่นิยมอย่างมากในปัจจุบัน

ความหมายของรอยสัก (The Meaning of Tattoo)

“รอยสัก” หรือ “Tattoo” หมายถึง การตี หรือการเคาะ ซึ่งเกิดจากการสักด้วยเครื่องสัก หรืออาจใช้เข็มซึ่งมีด้ายร้อยเคลือบสีอยู่แทงผ่านตามตำแหน่งที่ต้องสักลงไปที่ผิวหนัง โดยการสักและเคาะร่างกาย

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ได้ให้ความหมายของคำว่า “สัก” คือ การเอาของแหลมแทงลงด้วยวิธีการ หรือเพื่อประโยชน์ต่าง ๆ กัน เช่น สักปลาไหล สักหาของในน้ำ สักรอยขี้ เพื่อรีดเอาเลือดที่คั่งออก ใช้เหล็กแหลมจุ่มหมึกหรือน้ำมันแทงที่ผิวหนังให้เป็นอักขระ เครื่องหมาย หรือลวดลาย ถ้าใช้หมึก เรียกว่า สักหมึก ถ้าใช้น้ำมัน เรียกว่า สักน้ำมัน (โบ) ทำเครื่องหมายโดยใช้เหล็กแหลมจุ่มหมึกแทงที่ผิวหนัง เพื่อแสดงเป็นหลักฐาน เช่น สักข้อมือ แสดงว่าได้ขึ้นทะเบียนเป็นชายฉกรรจ์หรือเป็นเลขมีสังกัดกรมกองแล้ว สักหน้าแสดงว่าเป็นผู้ที่ต้องโทษปราชิก เป็นต้น

นอกจากนี้พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ได้ให้ความหมายเพิ่มเติมว่า การสัก อาจเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “สักยันต์” ซึ่งการสักยันต์ถือว่าเป็นวัฒนธรรมอย่างหนึ่งของไทยที่มีมาช้านานแล้ว

ที่มา: พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. (2546). *สัก*. กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คส์.

ประวัติการสัก (The History of Tattoo)

การสักตามร่างกายเป็นความเชื่ออย่างหนึ่งของมนุษย์สมัยโบราณ เกิดขึ้นเมื่อ 5,300 กว่าปีมาแล้ว สมัยกรีกโรมัน อียิปต์ จีน ญี่ปุ่น โดยมีความเชื่อที่แตกต่างกัน นักวิทยาศาสตร์ ได้กล่าวถึงรอยสักไว้หลายคน บางคนกล่าวว่าลายสักและความนิยมในการสักมีขึ้นในหมู่มนุษยชาติมาแล้วไม่ต่ำกว่า 4,000 ปี ทั้งนี้จากการค้นพบ พระศพของกษัตริย์โฮโยคุปต์ ที่มีอายุถึง 4,000 ปี สภาพศพอาบน้ำยา หรือ “มัมมี่” นั้น มีรอยสักสลบสืออย่างงดงามบางคนกล่าวว่า รอยสักปรากฏในร่างกายของมัมมี่ 3,300 ปี ก่อนคริสต์ศักราชบางคนก็ว่ามีในร่างกายของมัมมี่ในอียิปต์และนูเบีย 2,000 ปีก่อนคริสต์ศักราช

การสักในประเทศไทยมีมาแต่โบราณ ดังปรากฏในวรรณคดี เรื่อง ขุนช้างขุนแผนและวรรณกรรมอื่นๆ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้อยู่คงกระพัน แต่การสักมักมองว่าเป็นไปในด้านลบเสียมากกว่า ถูกมองว่าเป็นนักเลง เนื่องจากในอดีตนั้น รอยสักถูกใช้เป็นสัญลักษณ์ของการประณามหรือประกาศความชั่ว เช่น การสักหน้าโจรผู้ร้ายเมื่อจับตัวได้ เพื่อให้คนในสังคมได้ระมัดระวังหรือบางครั้งพวกโจรผู้ร้ายก็เลือกจะทำการสักยันต์ เป็นภูมิคุ้มกันความตายให้กับตัวเอง ทำให้ศิลปะบนผิวหนังประเภทนี้เกือบจะสูญไปจากสังคมไทย การสักในอดีตมีวัตถุประสงค์หลายประการ เช่น การสักเพื่อป้องกันตัว การสักเพื่อแสดงความรักชาติ การสักของข้าราชการ การสักเพื่อแสดงหมูกองที่ไพร่สังกัด การสักเพื่อประจานความผิด การสักเพื่อเพิ่มความมีเสน่ห์ลึกลับ และการสักเพื่อความสวยงาม เป็นต้น

วิวัฒนาการของการสักคิ้ว (Evolution of Permanent Eyebrow)

คิ้ว ถือได้ว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของใบหน้าที่ช่วยเสริมความดูดี ทำให้ใบหน้าดูสวยงามและสมบูรณ์ยิ่งขึ้น เราจึงต้องมีการตกแต่งคิ้วเพื่อให้ดูโดดเด่นสวยงามอยู่เสมอ นวัตกรรมของการสักคิ้วจึงได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การตกแต่งคิ้วสวยงามและเป็นธรรมชาติเหมือนคิ้วจริงมากที่สุด วิวัฒนาการของการสักคิ้ว จึงแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

ประเภทที่ 1 การสักคิ้วแบบเติมคิ้ว หรือการสักคิ้วถาวร เป็นการสักแบบระบายสีทีบไปทั่วทั้งคิ้วโดยการใช้เครื่องสักไฟฟ้าและเข็มจุ่มสีแล้วจิ้มลงไปบนผิวหนัง แรงสั่นสะเทือนของปลายเข็ม จะปั่นกรอผิวหนังชั้น Epidermis ลงสู่ชั้น Dermis และปล่อยสีให้ซึมฝังเข้าเนื้อเยื่อที่สร้างขึ้นใหม่ภายในชั้น Dermis ซึ่งการสักแบบเติมคิ้วนี้จะให้สีเข้มเท่ากันหมดทั้งคิ้ว จึงดูไม่เป็นธรรมชาติ

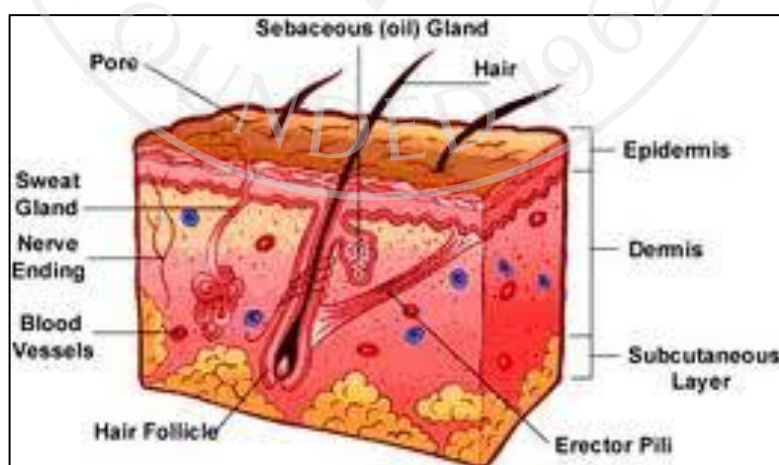
ประเภทที่ 2 การสักคิ้วแบบเติมคิ้วสามมิติ หรือการเพ้นท์คิ้วหรือการแรงเงาคิ้ว เป็นการสักคิ้วแบบระบายสีทั่วทั้งคิ้ว คล้ายการสักคิ้วแบบประเภทที่ 1 แต่จะมีการไลโทนสี โดยการลดสีที่หัวคิ้วให้จางลง และเน้นสีเข้มที่บริเวณหางคิ้ว เพื่อให้ได้คิ้วที่ดูเป็นธรรมชาติมากกว่าประเภทที่ 1

ประเภทที่ 3 การสักคิ้วสามมิติลายเส้นแบบใช้เครื่องสักไฟฟ้าและเข็ม เป็นการสร้างลายเส้นเสมือนขนคิ้วจริงๆ โดยการสักเป็นเส้นๆ ด้วยเครื่องสักไฟฟ้า ขนาดของเส้นขึ้นอยู่กับความควบคุมการสั่นสะเทือนของเครื่องและปลายเข็ม เพื่อให้ได้เส้นที่เล็กและดูเป็นธรรมชาติมากที่สุด การสักแบบนี้จะให้แผลที่กว้าง เนื่องจากเป็นการลงเข็มซ้ำๆ ที่เดิมหลายรอบ สีจะติดทนนานและสม่ำเสมอตลอดทั้งเส้น ทำให้ดูเป็นธรรมชาติมากกว่าการสักประเภทที่ 1 และ 2 แต่เส้นที่ได้ก็ยังคงดูหนากว่าคิ้วจริง

ประเภทที่ 4 การสักคิ้วสามมิติลายเส้นแบบใช้ด้ามปากกาและใบมีด หรือเข็มชุด เป็นการสร้างลายเส้นเสมือนขนคิ้วจริง โดยการสักเป็นเส้นๆ ด้วยด้ามปากกาและใบมีด (Manual) การสักแบบนี้จะเป็นการทำให้เกิดร่างเส้น (ร่องแผล) ซึ่งจะให้แผลที่เล็กและแคบกว่าการสักประเภทที่ 3 จึงทำให้ได้เส้นคิ้วที่เล็กละเอียด คมชัด สวยดูเป็นธรรมชาติเหมือนคิ้วจริงมากที่สุดและกำลังเป็นที่นิยมมากที่สุดในปัจจุบัน

ระบบผิวหนัง (The Skin)

ภาพที่ 3: ภาพแสดงระบบผิวหนัง



ที่มา: จารวี ชาตียนนท์. (2552). ภาพแสดงระบบผิวหนัง. สืบค้นจาก

http://bankhai.ac.th/~jr/work_student/workM4/group7/pate1.html

ผิวหนัง (Skin) จัดเป็นอวัยวะที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของร่างกาย มีความหนาเฉลี่ยโดยประมาณ 1-4 มิลลิเมตร เซลล์ผิวหนังมีอัตราเจริญเติบโตเร็วกว่าอวัยวะส่วนอื่นๆ และทุกวัน สามารถสร้างเซลล์ผิวหนังชั้นใหม่ขึ้นมาทดแทนเซลล์เก่าที่หลุดออกไป ผิวหนังมีหน้าที่ปกป้องร่างกาย ห่อหุ้มร่างกาย ช่วยป้องกันแบคทีเรีย สารเคมีและสิ่งแปลกปลอมต่างไม่ให้เข้าสู่ร่างกาย

ผิวหนังประกอบไปด้วย ชั้นผิวหนัง 3 ชั้นด้วยกัน คือ ชั้นกำพวด (Epidermis) ปกคลุมอยู่ภายนอกสุดของร่างกาย, ชั้นหนังแท้ (Dermis) อยู่ลึกลงไปข้างใต้เป็นที่อยู่ของโครงสร้างอื่นๆ และชั้นไขมัน (Subcutaneous Hypodermis) เกิดจากเนื้อเยื่อไขมันทำหน้าที่ปกป้องอวัยวะภายในจากการกระแทกและเป็นแหล่งสะสมพลังงานสำรองของร่างกายชั้นไขมันอยู่ระหว่างชั้นใต้ผิวหนังและกล้ามเนื้อที่อยู่ข้างใต้

1. ชั้นหนังกำพวด (Epidermis)

คือ ผิวชั้นนอกสุด ปกคลุมร่างกาย มีความหนาโดยเฉลี่ยประมาณ 0.4–1.5 มิลลิเมตร เทียบกับความหนาทั้งหมดของผิวหนัง แต่ความหนาของชั้น Epidermis นี้ จะแตกต่างกันไปในแต่ละบริเวณของร่างกาย (บริเวณคิ้วจะหนาประมาณ 0.5 มิลลิเมตร)

ผิวชั้นนี้มีหน้าที่ผลิตเซลล์ผิวใหม่ขึ้นมาทดแทนเซลล์ผิวที่ตายแล้วอยู่เรื่อยๆ ซึ่งจะมีเซลล์เคลื่อนผ่านแต่ละชั้นขึ้นมาแทนที่เซลล์ที่ตายบนชั้นนอกสุด ซึ่งหลุดสลายกลายเป็นซีโคลไป เรียกว่ากระบวนการผลัดเซลล์ผิวตามธรรมชาติ ระยะเวลาที่เซลล์ชั้นล่างสุดของหนังกำพวดเลื่อนขึ้นไปอยู่บริเวณชั้นบนสุด แล้วลอกออกไปจะใช้ระยะเวลาประมาณ 28–40 วัน (Cycle)

สีของผิวหนัง เกิดจากจำนวนเม็ดสีเมลานิน (Melanin) ซึ่งถูกสร้างโดยเซลล์ชนิดหนึ่งที่เรียกว่า เมลาโนไท์ (Melanocytes) ในชั้นล่างสุดของชั้นหนังกำพวด ทำให้เกิดสีผิวต่างๆ ถ้าเม็ดสีเมลานินมีมากก็มีผิวดำ ถ้าเม็ดสีเมลานินมีน้อยก็มีผิวขาว ในบางแห่งผิวหนังก็อาจมีสีจัดขึ้นได้ สีของผิวหนัง นอกจากจะเกิดจากเม็ดสีเมลานินแล้วยังเกิดจากสีของเลือดในหนังแท้ด้วย ซึ่งทำให้ผิวมีสีชมพูจัดในคนที่เลือดสมบูรณ์ดีและทำให้ผิวดำในคนที่เป็โรคลิพิตาง นอกจากนั้นยังขึ้นกับความหนาของผิวหนังด้วย จะเห็นได้ในเด็กทารกมีผิวหนังบางจึงมีผิวสีชมพู

2. ชั้นหนังแท้ (Dermis)

เป็นชั้นที่อยู่ถัดจากชั้นหนังกำพวด ลึกลงมา มีความหนาประมาณ 1–2 มิลลิเมตรและหนาถึง 90% ของโครงสร้างผิวเป็นศูนย์รวมของเส้นประสาทที่สำคัญต่างๆ ผิวชั้นนี้ทำหน้าที่ผลิตน้ำมันและเหงื่อเป็นการช่วยป้องกันผิวจากเชื้อโรคต่างๆ ชั้นหนังแท้ประกอบไปด้วย

1. ขนและท่อขน (Hair Follicle) เป็นส่วนของเซลล์ชั้นหนังกำพร้าที่เว้าตามธรรมชาติลงไป ในชั้นหนังแท้ ท่อขนจะมีลักษณะเป็นปลอกชั้นในและชั้นนอกที่ล้อมกรอบด้วยเนื้อเยื่อเกี่ยวพันที่มี ลักษณะเป็นปลอกด้วยเช่นกัน บริเวณฐานของท่อมีลักษณะเป็นกระเปาะของเซลล์ ซึ่งเป็นแหล่ง อาหารที่บำรุงเลี้ยงเส้นขน

2. ต่อมเหงื่อ (Sweat Gland) พบในชั้นหนังแท้ เป็นส่วนประกอบของเซลล์บุผิวทำหน้าที่ขับ น้ำ ที่เรียกว่า เหงื่อผ่านตามท่อขนออกสู่ผิวหนังบางส่วนหรือในบางตำแหน่งจะเปิดสู่ท่อขนต่อมเหงื่อ มี สองชนิด คือ Eccrine Glands และ Apocrine Glands ต่อมชนิดหลังจะไม่มีการทำงานจนกว่าจะย่าง เข้าสู่วัยรุ่น ต่อมเหงื่อทั้งสองชนิดทำหน้าที่ในการควบคุมอุณหภูมิของร่างกาย

3. ปลายเส้นประสาท (Sensory Nerve) ทำหน้าที่รับความรู้สึกร้อน เย็น เจ็บปวด แแรงกด และสัมผัสเส้นประสาทจะส่งกระแสไปยังสมองเพื่อให้ร่างกายมีการตอบสนอง ถ้าการรับรู้ที่ปลาย ประสาทในผิวหนังบกพร่อง ร่างกายก็จะไม่รู้สึกและส่งผลให้ร่างกายได้รับอันตรายอย่างแน่นอน

4. ต่อมไขมัน (Sebaceous Gland) มักพบอยู่ทั่วไปในชั้นหนังแท้ ประกอบด้วยเซลล์บุผิว ที่ ทำหน้าที่ในการคัดหลั่ง ต่อมไขมันจะผลิตไขมันที่เรียกว่า Sebum โดยจะผ่านเข้าสู่ท่อขนเพื่อหล่อลื่น เส้นขนหรือผมและยังช่วยปกคลุมผิวหนัง

5. หลอดเลือด (Blood Vessel) ในชั้นนี้จะมีหลอดเลือดแดง หลอดเลือดดำ ทำหน้าที่นำ อาหารมาเลี้ยงเซลล์ผิวหนัง ทำหน้าที่ปรับอุณหภูมิในร่างกายและควบคุมความดันเลือดด้วยและยังมี ท่อน้ำเหลือง ทำหน้าที่ควบคุมความดันน้ำที่อยู่ระหว่างเซลล์และถ่ายเทของเสียออกไปจากผิวหนัง

6. กล้ามเนื้ออารคเตอร์พิลไล (Arectorpili Muscle) เป็นกล้ามเนื้อเล็กๆ ติดอยู่ข้างท่อขน เป็นกล้ามเนื้อที่อยู่อกอำนาจจิตใจ เมื่อร่างกายเผชิญกับความเย็นหรือความกลัว กล้ามเนื้อนี้จะหด ตัวโดยอัตโนมัติทำให้เส้นขนตั้งขึ้น หรือที่เราเรียกกันว่า ขนลุก

3. ชั้นไขมัน (Subcutaneous Hypodermis)

เป็นชั้นที่อยู่ลึกลงมาจากชั้นหนังแท้ เป็นลักษณะของเนื้อเยื่อชนิดเกี่ยวพันที่อยู่ระหว่างชั้น หนังแท้และชั้นกล้ามเนื้อที่ลึกลงไป ในชั้นไขมันนี้จะเต็มไปด้วยเส้นเลือดมาหล่อเลี้ยงและมีส่วนปลาย ประสาทรับความรู้สึกอยู่ เซลล์ในชั้นนี้ส่วนใหญ่จะเป็นเซลล์ไขมันซึ่งจะทำหน้าที่ป้องกันอันตรายที่ อาจเกิดจากการกระแทกและเป็นเหมือนฉนวนของร่างกายไม่ให้สูญเสียความร้อน ความหนาของชั้น ไขมันจะแตกต่างกันไปตามตำแหน่งต่างๆ ในร่างกาย

รูปแบบโครงคิ้วตามธรรมชาติ (Style of Natural Eyebrow)

โดยธรรมชาติของโครงคิ้ว รูปแบบความหนาบาง ความสั้น ความยาว จะแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคลแต่โดยทั่วไปสามารถแบ่งรูปแบบโครงคิ้วได้ 6 ลักษณะหลักๆ ดังนี้

1. คิ้วโก่ง เป็นคิ้วที่มีจุดโก่งค่อนข้างสูง

ภาพที่ 4.1: ภาพคิ้วโก่ง



2. คิ้วโค้ง เป็นคิ้วที่มีจุดโก่งไม่ชัดเจน

ภาพที่ 4.2: ภาพคิ้วโค้ง



3. คิ้วยาว เป็นคิ้วที่มีความยาวเลยรูปตาออกไปมากเกินไป

ภาพที่ 4.3: ภาพคิ้วยาว



4. คิ้วสั้น เป็นคิ้วที่มีความยาวสั้นกว่ารูปตา (ไม่คร่อมตา)

ภาพที่ 4.4: ภาพคิ้วสั้น



5. คิ้วตรง เป็นคิ้วที่มีหัวคิ้วกับหางคิ้วเป็นเส้นตรงไม่โค้งงอ ไม่มีจุดโค้ง

ภาพที่ 4.5: ภาพคิ้วตรง



6. คิ้วตก เป็นคิ้วที่มีหางคิ้วต่ำกว่า หัวคิ้ว แนวคิ้วลาดเทออกทางด้านข้างของใบหน้า

ภาพที่ 4.6: ภาพคิ้วตก



ทั้งนี้อาจพบโครงคิ้วในรูปแบบผสมผสาน หรือแบบอื่นๆ ได้อีกด้วย เช่น

1. คิ้วจั่ว เป็นคิ้วที่มีจุดโค้งตรงกลางตาดำพอดี
2. หัวคิ้วถอยห่างไม่เท่ากัน เป็นคิ้วที่มีจุดเริ่มต้นของหัวคิ้วคนละตำแหน่ง เช่น หัวคิ้วข้างซ้าย เริ่มต้นที่สั้นจุก แต่หัวคิ้วข้างขวา กลับเริ่มต้นที่ขอบตา ทำให้คิ้วดูไม่สมดุล เป็นต้น
3. คิ้วสูงต่ำไม่เท่ากัน เป็นคิ้วที่ข้างหนึ่งสูงหรือต่ำมากกว่าอีกข้างหนึ่ง เหมือนคนยกคิ้วตลอดเวลา
4. สันคิ้วอยู่ไกลตาดำ เป็นคิ้วที่มีจุดโค้ง เลื่อนออกมาจากขอบตาดำมากเกินไป

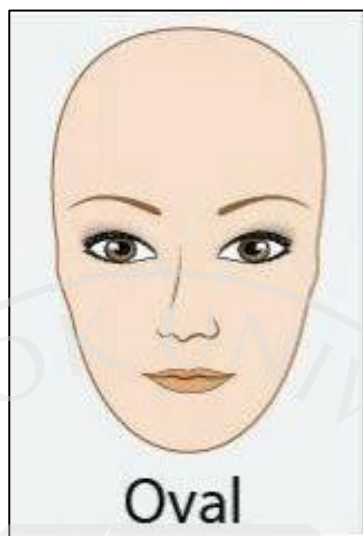
โครงคิ้วกับการแก้ไขรูปร่างหน้า (Eyebrow Style with Solve the Face)

ประเภทของรูปร่างหน้าจะมีความแตกต่างกันตามโครงสร้างของแต่ละบุคคล ก่อนการออกแบบโครงคิ้วจึงควรจะทำความเข้าใจกับรูปร่างหน้า เพื่อให้การออกแบบโครงคิวนั้นได้รูปเหมาะสมและรับกับใบหน้ามากที่สุด โดยทั่วไปแล้วรูปร่างของคนเรานั้นแบ่งได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. **หน้ารูปไข่ (Oval)** คือ ใบหน้าที่สมบุรณ์แบบมีรูปโครงหน้าเรียวเป็นวงรีพอดี มีส่วนโค้งของโครงหน้าเหมือนรูปไข่ ไม่มีเหลี่ยม ไม่กลมอูมบริเวณคาง ขากรรไกร สัดส่วนในหน้าแบ่งเป็น 3 ส่วนเท่าๆ กัน

ทรงโครงคิ้วที่เหมาะสม : สามารถใช้ทรงคิ้วได้ทุกทรง

ภาพที่ 5.1: ภาพทรงหน้ารูปไข่

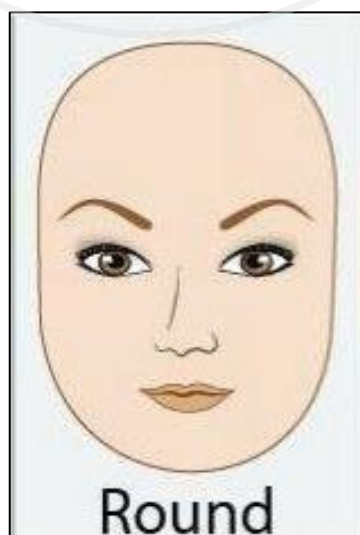


2. หน้ากลม (Round) คือ ใบหน้าที่อูมเต็ม บริเวณโหนกแก้มกว้างมากกว่าปกติและปลายคางกลมมน เส้นรอบโครงสร้างหน้าเป็นโค้งวงกลมส่วนที่ 1 และส่วนที่ 3 จะสั้นกว่าปกติ

ทรงโครงคิ้วที่เหมาะสม : ทรงเหลี่ยม มีความเป็นเหลี่ยมที่ค่อนข้างชัดเจน เนื่องจากจะทำให้หน้าดูมีมิติมากขึ้น เป็นคิ้วออกเช็กซี เป็นที่นิยมในฝั่งตะวันตก

ทรงโครงคิ้วที่ไม่เหมาะสม : คิ้วโค้ง เนื่องจากจะทำให้ยิ่งไปเน้นรูปหน้าให้กลมยิ่งขึ้น

ภาพที่ 5.2: ภาพทรงหน้ากลม

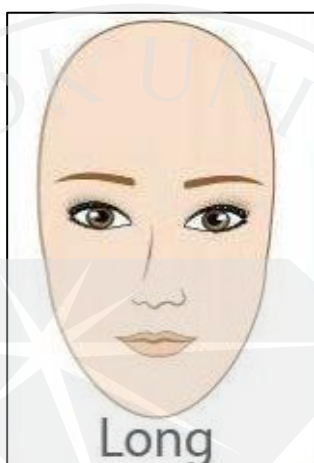


3. **หน้ายาว (Long)** คือ ใบหน้าที่มีส่วนของหน้าผากถึงปลายคางยาวกว่าปกติและส่วนกว้างระหว่างแก้มน้อยเกินไป สัดส่วนบางช่วงไม่เท่ากัน เช่น ส่วนที่ 1 และส่วนที่ 3 จะมากกว่าส่วนที่ 2

ทรงโครงคิ้วที่เหมาะสม : ทรงนอนจะช่วยปรับให้ใบหน้าดูสั้นลง

ทรงโครงคิ้วที่ไม่เหมาะสม : คิ้วโก่ง เนื่องจากจะทำให้ใบหน้ายิ่งดูยาวขึ้นไปอีก การเขียนคิ้วนอนจะเหมือนคิ้วคลาสสิก แต่ลดสั้นลงมา

ภาพที่ 5.3: ภาพทรงหน้ายาว

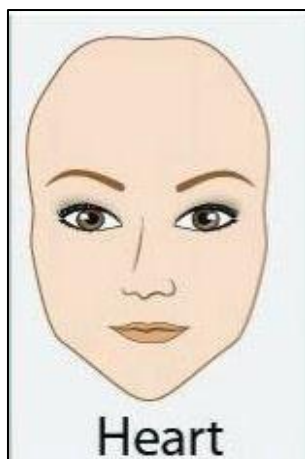


4. **หน้ารูปหัวใจ (Heart)** คือ ใบหน้าที่มีส่วนของหน้าผาก และข้างแก้มขมับกว้างเกินไป ส่วนขากรรไกร และปลายคางแคบแหลมเล็กเกินไป

ทรงโครงคิ้วที่เหมาะสม : ทรงโค้ง จะทำให้ใบหน้าดูสมส่วน หน้าดูหวานขึ้นไม่ดู ไม่แข็งเกินไป

ทรงโครงคิ้วที่ไม่เหมาะสม : ทรงนอน ทรงยาว ทรงหนา

ภาพที่ 5.4: ภาพทรงหน้ารูปหัวใจ

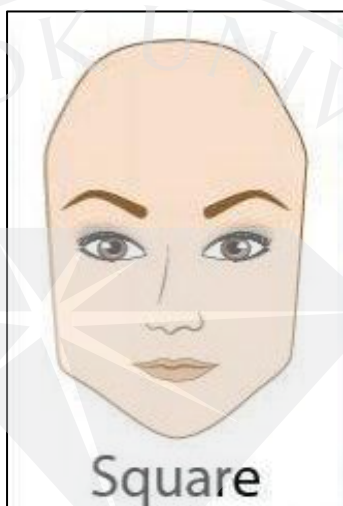


5. **หน้าเหลี่ยม (Square)** คือ ใบหน้าที่มีส่วนของขากรรไกร เป็นเหลี่ยมกางออกอย่างเห็นได้ชัดและมุมสองข้าง โหนมที่หน้าผากเป็นมุมเหลี่ยม

ทรงโครงคิ้วที่เหมาะสม : ทรงโก่ง ไม่ควรมีเหลี่ยมมุม ตรงสันคิ้ว ทรงโก่งจะช่วยทำให้ใบหน้าดูยาวขึ้น ดูหวานขึ้น คิ้วโก่งมาจากคิ้วคลาสสิก แต่ยกสูงขึ้น

ทรงโครงคิ้วที่ไม่เหมาะสม : ทรงเหลี่ยม เนื่องจากจะทำให้หน้าแข็งขึ้นดูดุและดูหน้าสั้นลง

ภาพที่ 5.5: ภาพทรงหน้าเหลี่ยม



นอกจากรูปหน้าทั้ง 5 ประเภทข้างต้นแล้ว บางคนอาจจะมีใบหน้าที่มีรูปแบบผสม โดยมีทั้ง 2 รูปหน้าอยู่ในใบหน้าเดียว เช่น หน้ายาวและหน้าเหลี่ยม ,หน้ารูปหัวใจและหน้ากลม เป็นต้น

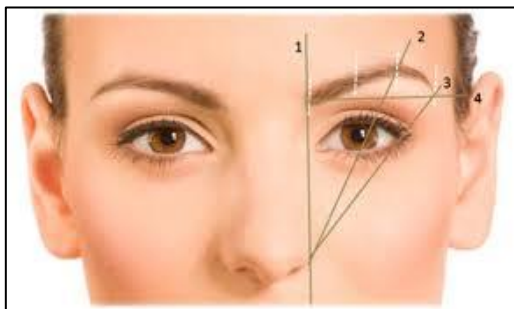
การออกแบบโครงคิ้ว (Design the Eyebrow Style)

ขั้นตอนสำคัญในการสักคิ้ว คือ การออกแบบโครงคิ้วให้เหมาะสม หลักการออกแบบโครงคิ้ว ที่ถูกต้องได้รูปนั้น จะต้องออกแบบให้รับกับรูปหน้าและตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

การออกแบบโครงคิ้วแบ่งออกเป็น 2 แบบ

1. Standard Eyebrow เป็นโครงคิ้วแบบมาตรฐานที่สามารถนำไปประยุกต์เป็นโครงคิ้ว ประเภทอื่นๆ มีลักษณะเด่น คือ หัวคิ้วใหญ่หางคิ้วเรียว โดยหัวคิ้วจะเริ่มต้นตรงกันสันจมูก จุดโก่งจะอยู่ตรงกับขอบตาต่ำด้านนอก หางคิ้วจะทำมุมเอียงรับกับปีกจมูกพอดี หัวคิ้วและหางคิ้วจะอยู่ในระนาบเดียวกัน ซึ่งจะเป็นโครงคิ้วที่มีความสมดุลรับกับใบหน้า

ภาพที่ 6: ภาพโครงคิ้วแบบมาตรฐาน



2. Special Eyebrow เป็นโครงคิ้วแบบพิเศษนอกเหนือจากแบบมาตรฐานซึ่งจะแบ่งออกเป็น 3 แบบ ได้แก่

1. คิ้วโค้งแข็ง เป็นโครงคิ้วตามความเชื่อของแต่ละบุคคลช่วยเสริมจุดเด่นในด้านดี ตามความเชื่อ โดยจะมีลักษณะต่างๆ เช่น คิ้วหางเซิด คิ้วสูง เป็นต้น

2. คิ้วแพชชั่น เป็นโครงคิ้วที่มีลักษณะโดดเด่นตามความนิยมของยุคนั้น ๆ เช่น เมื่อก่อนจะนิยมคิ้วที่เรียวเล็กและยาว แต่ปัจจุบันนิยมคิ้วสไตล์เกาหลี คือ มีความหนาโค้งแค่นี้ ซึ่งคิ้วแพชชั่นจะเปลี่ยนไปตามนิยมของยุคสมัยนั้นๆ

3. อื่นๆ คือ คิ้วในรูปแบบอื่นๆ ตามความชอบของลูกค้าแต่ละคนทั้งนี้ ควรคำนึงเสมอว่าการสักคิ้วที่สวยงามที่สุด จะต้องสักให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพราะแม้ว่า เราสักคิ้วให้สวยตามแบบมาตรฐานแต่ไม่เป็นที่พอใจของลูกค้าคิ้วนั้น ก็จะไม่สวยงามในสายตาลูกค้า ดังนั้นเราควรออกแบบโครงคิ้วให้เป็นที่พอใจของลูกค้าก่อนที่จะลงมือสักจริง

ปัจจัยที่ทำให้การสักคิ้วติดสีได้ดี

หัวใจหลักของการสักคิ้วแล้วทำให้ติดสีได้นั้นต้องเข้าใจถึงกลไกการติดของสี (ไม่ใช่คุณภาพของสี) ซึ่งอธิบายไว้ในหัวข้อกลไกการห้ามเลือดและกลไกการรักษาแผลของร่างกาย นอกจากนั้นแล้วยังมีปัจจัยอื่น ที่มีความเกี่ยวข้องและมีผลทำให้การสักคิ้วนั้นติดสีได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งมีทั้งหมด 3 ปัจจัยดังนี้

กระบวนการและขั้นตอนในการสัก เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดแบ่งเป็น

1. ลำดับขั้นตอนของการสัก

1. ออกแบบโครงคิ้วให้สวยงามเหมาะกับรูปหน้าของลูกค้า โดยเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลักและโครงคิ้วที่ออกแบบทั้ง 2 ข้าง จะต้องมีความสมดุลกัน

2. Block โครงคิ้วตามแนวที่ได้ออกแบบไว้
3. ทำความสะอาดผิว ป้องกัน ยับยั้งการติดเชื้อและปรับสภาพผิวให้เป็นสภาวะแห้งชั่วคราวด้วย EAC99
4. ระวังความรู้สึกเจ็บด้วย Anesthetic Cream แล้ว Wrap ไว้ประมาณ 30 นาที เพื่อให้ตัวยาชิมลงสู่ผิวได้ดียิ่งขึ้น
5. ทำความสะอาดด้วย Cleansing Liquid
6. สร้างลายคิ้วโดยเริ่มจาก Layer 1 บริเวณหัวคิ้วไปหางคิ้วและ Layer 2 บริเวณหัวคิ้วไปหางคิ้ว ตามลำดับ
7. ซับเลือดโดยสำลีหรือ Cotton Buds
8. เช็ดสีโดยวิธีการเช็ดย้อนจากหางคิ้วไปยังหัวคิ้วและหมักสีทิ้งไว้
9. สร้างลายเส้นคิ้วอีกข้างหนึ่ง โดยวิธีการเดิม
10. ทำความสะอาดด้วย Cleansing Liquid
11. ระวังความรู้สึกเจ็บด้วย Anesthetic Nano ทิ้งไว้ให้ออกฤทธิ์ประมาณ 1 นาที (ระหว่างนี้จะมีอาการแสบ เนื่องจาก Anesthetic Nano ทำปฏิกิริยากับร่องแผล)
12. ขยายเส้นเติมสีประมาณ 3-5 รอบ จนแน่ใจว่าสีติดดีแล้ว (ใช้ Anesthetic Nano ในการขยายเส้นเติมสีทุกครั้ง)
13. ทำความสะอาดด้วย Cleansing Liquid
14. ทำน้ำยาฟอกสีโดยใช้นิ้วคลึงเบาๆ ให้ทั่วคิ้ว
15. บำรุงหลังการสักด้วย Nurture Serum

Tick: การซับเลือดเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ติดสีได้ดียิ่งขึ้น เนื่องจากการสักนั้น คือ การนำหมึกเข้าไปฝังตัวอยู่ในเนื้อเยื่อภายในผิวชั้น Dermis หากซับเลือดไม่ดี หรือไม่ซับเลือดเลย จะทำให้หมึกหลุดออกมาพร้อมกับเลือดตามความดันของร่างกายกลายเป็นสะเก็ดแผลทั้งหมด ดังนั้นจึงควรซับเลือดทุกครั้งที่มีเลือดออก

2. วิธีการสัก

1. การสักด้วยเครื่องสักไฟฟ้าและเข็ม จะทำให้ติดสีได้ดีกว่า เนื่องจากการลงเข็มซ้ำๆ ที่เดิมหลายรอบ สีจะติดทนนานและสม่ำเสมอตลอดทั้งเส้น แต่วิธีการสักจะยากกว่าและต้องใช้ความชำนาญ ที่สำคัญมีต้นทุนที่สูงกว่า

2. การสักตามปากกาและใบมีดติดสีได้น้อยกว่าการสักด้วยเครื่องสักไฟฟ้าและเข็ม แต่ให้ลายเส้นคิ้วที่เป็นธรรมชาติมากกว่าและวิธีการสักง่ายกว่า อีกทั้งยังประหยัดกว่า

Tick : นำหมึกมือในการสัก ควรให้สม่ำเสมอจนตลอดทั้งเส้น ไม่เบาหรือหนักไป เพื่อให้ได้ความลึกของ Epidermis ซึ่งจะติดผิวได้ประมาณ 28-40 วัน แล้วหลุดออกไปตามกลไกการผลัดเซลล์ผิวของร่างกาย

ผลิตภัณฑ์และวัสดุอุปกรณ์

การเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์นั้นควรเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่ออกแบบมาเพื่อใช้กับการสักคิ้วโดยตรง เช่น

1. หมึกสัก

ควรใช้หมึกที่เหมาะสมกับการสักคิ้วโดยตรง ซึ่งควรเป็นหมึกที่มีสารสีชนิด Pigment ซึ่งไม่สามารถทำละลายได้ในตัวทำละลาย (ไม่ทำละลายในเลือด) และมี Solvent เป็น Glycerin ที่ช่วยยับยั้งการอักเสบ ฆ่าเชื้อ ห้ามเลือดและไม่ระเหยง่ายในอากาศ สังเกตได้จากเนื้อสีจะมีลักษณะมัน รสหวาน และไม่มีกลิ่น

2. EAC99

ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดและปรับสภาพผิวให้เป็นสภาวะแห้งชั่วคราว เป็นผลิตภัณฑ์ที่ถูกออกแบบมาสำหรับการสักคิ้วโดยเฉพาะ ซึ่งเป็นแอลกอฮอล์ 99% มีคุณสมบัติในการป้องกัน ยับยั้งการติดเชื้อ และปรับสภาพผิวให้เป็นสภาวะแห้งชั่วคราว ซึ่งแตกต่างกับแอลกอฮอล์ตามท้องตลาดทั่วไป ที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์เพียง 40% และมีส่วนผสมของน้ำถึง 60% ซึ่งจะทำให้ผิวมีความชุ่มชื้น และโอกาสการติดสีน้อยลง

3. Anesthetic Cream (ยาระงับความรู้สึก)

ควรมีลักษณะไม่คัน ไม่หนืด จนเกินไปและระงับความรู้สึกได้ดีภายใน 30 นาทีและไม่ควรทดลองใช้ Anesthetic จากคำโฆษณาชวนเชื่อหรือตัวแทนขาย เนื่องจากหากนำไปใช้กับลูกค้ำแล้วไม่สามารถลดความรู้สึกเจ็บได้ ผลที่ได้คือลูกค้ำจะเจ็บ, เข็ดขยาด, บอกรู้สึกเจ็บมากว่าปกติได้ ควรรอให้แผลหายดี ให้เสียชื่อเสียงและเสียเงินเปล่าอีกด้วย

การเติมลายเส้นคิ้วหรือเติมสีลายเส้นคิ้ว

ในการเติมลายเส้นคิ้ว หรือเติมสีลายเส้นคิ้ว ควรเว้นระยะเวลาประมาณ 2-4 สัปดาห์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกลไกการรักษาแผลของร่างกายของแต่ละบุคคลด้วย หากแผลยังหายไม่สนิท จะทำให้ผิวหนังบริเวณนั้นอ่อนแอ อาจเกิดอาการอักเสบหรือรู้สึกเจ็บมากกว่าปกติได้ ควรรอให้แผลหายดี และผิวหนังแข็งแรงก่อน จึงค่อยเติมลายเส้นคิ้ว หรือเติมสีลายเส้นคิ้วจะดีกว่า

การดูแลหลังการสักคิ้วสามมิติลายเส้น

เมื่อผ่านขั้นตอนการสักคิ้วสามมิติลายเส้นแล้ว ควรปฏิบัติตามคำแนะนำอย่างเคร่งครัด เพื่อให้ได้ผลตามที่มุ่งหวังไว้ดังนี้

1. ทายาบำรุง (Nurture Cream) ให้ทั่วบริเวณหลังการสักคิ้วอย่างสม่ำเสมอ ในช่วงเวลา เช้า กลางวันและเย็น ต่อเนื่องอย่างน้อย 7 วัน เพื่อเป็นการรักษาความชุ่มชื้น ป้องกันไม่ให้ผิวแห้งและแผลหายเร็วขึ้น
2. หลีกเลี่ยงการโดนน้ำ เป็นเวลา 7 วัน เนื่องจากจะทำให้สีหลุดลอกออกไปพร้อมสะเก็ดแผล
3. หลีกเลี่ยงการโดนแสงแดดและรังสีอัลตราไวโอเล็ต เนื่องจากจะทำให้สีซีดจางลงได้
4. หลีกเลี่ยงการแกะ แกะหรือสัมผัสรุนแรงเด็ดขาดเพราะอาจทำให้เส้นหลุดแล้วสีเส้นคิ้วจะไม่สม่ำเสมอและอาจเกิดแผลอักเสบหรือติดเชื้อได้ ควรให้สะเก็ดลอกหลุดไปเอง
5. หลีกเลี่ยงการอบเชาหน้าและออกกำลังกายที่ต้องใช้กำลังมากและทำให้เหงื่อออก

การลบรอยสักคิ้ว

1. ลบด้วยการสักกลบ ด้วยหมึกสีสกิน คล้ายกับการรองพื้นด้วยคอนซิลเลอร์

- สีสกินแบบเพ้นท์ (ลบขณะทำ) โดยการใช้หมึกสีแบบผิว สักซ้ำ กลับสีเดิม

- สีสกินแบบสีก (ลบรอยเดิม) เหมาะกับคิ้วที่ไม่ดำมากควรจะให้สีจางแล้วจึงค่อยทำและควรทำซ้ำ 3-5 ครั้ง แล้วแต่กรณี

2. ลบด้วยเลเซอร์ เป็นการใช้พลังงานจากแสงเลเซอร์ เข้าไปทำให้เม็ดสีที่ลึกลงไปซึ่งเป็นโมเลกุลใหญ่แตกออกเป็นเม็ดเล็กๆ แล้วอาศัยกลไกการกำจัดสิ่งแปลกปลอมของร่างกายจัดเอาเม็ดสีที่แตกเป็นชิ้นเล็กๆออก ทำให้รอยสักจางลงได้การลบรอยสักด้วยเลเซอร์ควรทำซ้ำ 3-7 ครั้ง

3. ลบด้วยน้ำยาเคมี เป็นวิธีที่ใช้ในสมัยก่อน ปัจจุบันไม่นิยมใช้แล้ว เนื่องจากเป็นวิธีที่ค่อนข้างอันตรายและต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางเท่านั้น

- น้ำยาชนิดอ่อน เป็นสารสกัดจากสมุนไพรต่างๆ ที่มีฤทธิ์เป็นกรดอ่อนๆ เช่น ว่านสาเกตเล็ก เป็นต้น

- ลบด้วยน้ำยาชนิดแรงหรือที่รู้จักกันในชื่อ น้ำกรด มีฤทธิ์ในการกัดกร่อนรุนแรงมาก เมื่อหยดลงไปบริเวณผิวหนังแล้วจะแผ่กระจายออกและซึมลึกลงสู่ผิว อาจทำให้เป็นอันตรายไปสู่ดวงตาได้

หลัก Sterile ในการสักคิ้ว

การสักคิ้ว จะต้องคำนึงถึงความสะอาดและปลอดภัยของอุปกรณ์ที่ใช้ เพราะการสักที่ไม่สะอาดนำไปสู่การติดเชื้อต่างๆได้ โดยอุปกรณ์ที่ใช้จะต้องสะอาดได้มาตรฐานไม่มีการปนเปื้อน ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยของลูกค้าและตัวผู้สักเอง

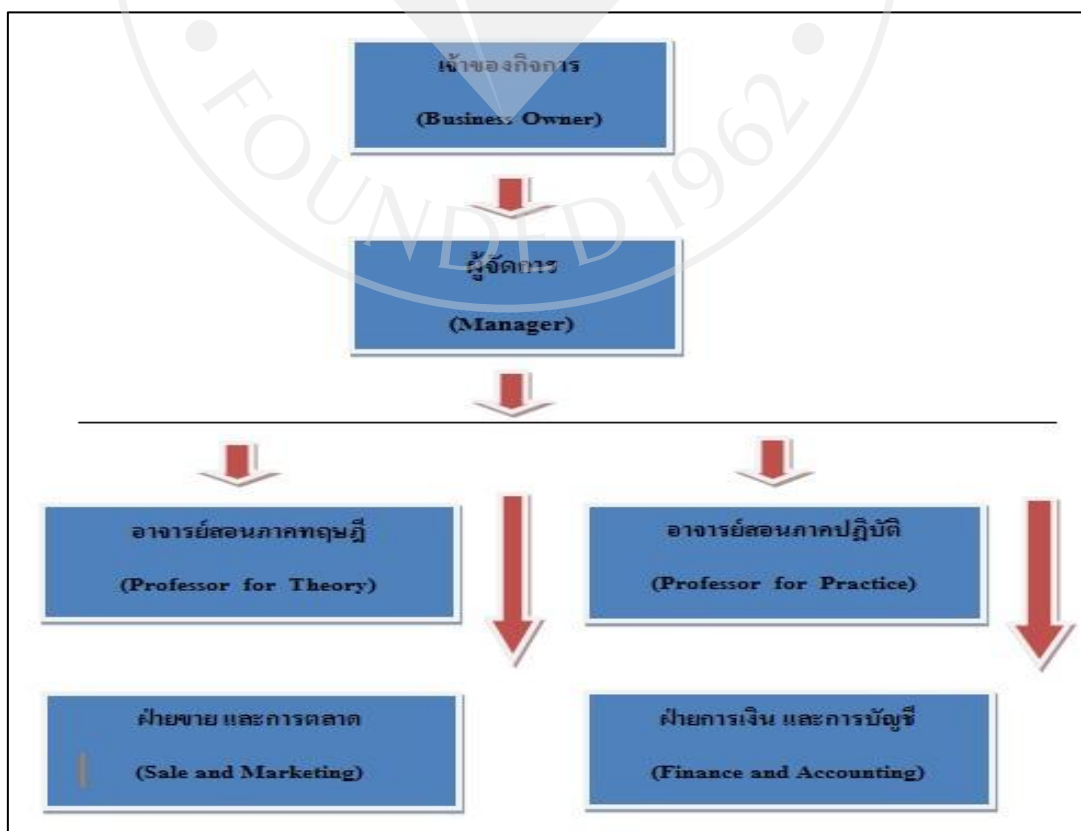
1. ทำความสะอาดมือด้วย EAC GE 1 ก่อนและหลังการสัก
2. สวมถุงมือและผ้าปิดจมูกทุกครั้งปฏิบัติงาน
3. เมื่อสวมถุงมือแล้ว จะต้องไม่หยิบจับสิ่งของที่ไมสะอาด เพราะมือของเราจะไปสัมผัสกับแผลของลูกค้าโดยตรง ทำให้เกิดการติดเชื้อได้
4. เปลี่ยนใบมีดสักและแหวนใส่สีให้กับลูกค้าทุกคนไม่ควรนำกลับมาใช้อีก ใช้คนต่อคนเท่านั้น
5. สำลีและคัตตอนบัด ที่สัมผัสกับแผลลูกค้าแล้วควรทิ้งทันทีไม่นำกลับมาใช้หรือจุ่มลงไปในผลิตภัณฑ์อีก
6. อุปกรณ์ทุกชิ้น เช่น ค้ำปากกาสัก เครื่องสัก เมื่อใช้งานเสร็จแล้ว ควรทำความสะอาดด้วย EAC 99 ทุกครั้ง เพื่อป้องกันการปนเปื้อนของเชื้อโรค

ข้อห้าม/ข้อควรระวังในการสักคิ้ว

1. ผู้ป่วยโรคเบาหวาน
2. ผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูง
3. ผู้ป่วยโรคหลอดเลือดหัวใจ
4. ผู้ป่วยที่รับประทานกลุ่มยาต้านการแข็งตัวของเลือด (Anticoagulants) เช่น Warfarin, Aspirin เป็นต้น
5. ผู้ขาด Vitamin K
6. ผู้ที่มีภาวะเกล็ดเลือดต่ำ

โครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ (Organization Chart)

ภาพที่ 7: ภาพโครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ



การสรรหาบุคลากร (Recruitment)

1. เจ้าของกิจการ (Business Owner)

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. เป็นผู้ลงทุนกิจการ
2. มีหน้าที่สรรหาบุคลากรเข้ามาทำงาน
3. ประเมินและวิเคราะห์ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
4. ประสานงานและปรับปรุงภาพรวมของบริษัท เช่น การตกแต่งบำรุงอาคารสถานที่ การจัดซื้อและงานโครงการต่างๆ
5. กำหนดกฎเกณฑ์และกฎระเบียบของการดำเนินงาน

คำตอบแทนที่ได้รับ

1. เงินเดือน 40,000 บาท
 2. โบนัส 2 เดือน
 3. ปันผลกำไร 10% ของยอดกำไรสุทธิ
2. ผู้จัดการ (Manager) จำนวน 1 คน

การสรรหาบุคคลเข้าทำงาน

1. มีการโฆษณารับสมัครงานตามหนังสือสมัครงาน
2. ติดประกาศรับสมัครผู้จัดการที่สถาบัน
3. โฆษณาตามเว็บไซต์สมัครงาน

คุณสมบัติ (Job description) อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ

1. บริหารจัดการและควบคุมดูแลการดำเนินกิจการ เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายของโรงเรียน ตามวัตถุประสงค์ ระเบียบและข้อบังคับ
 2. พิจารณาแผนการลงทุน
 3. วางรูปแบบการดำเนินงาน เพื่อนำแผนงานไปมอบหมายให้กับผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในเรื่องนั้นๆ
- ต่อ

4. เป็นผู้อบรม สอนนักเรียนที่ผ่านการทดสอบจากทางสถาบันเรียนร้อยแล้วเพื่อชี้ช่องทางการดำเนินธุรกิจต่อไป

คุณสมบัติ (Job Specification)

1. เพศ
เพศหญิงหรือเพศชาย ก็ได้
2. อายุ
อายุ 27-35 ปี
3. การศึกษา
การศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป สาขาบริหารธุรกิจ
4. ประสบการณ์การทำงาน
เคยทำงานสถานเสริมความงามอย่างน้อย 2 ปี ขึ้นไป
5. ความรู้ ทักษะ ความสามารถ
 - ต้องมีความรู้ด้านการบริหารงานเป็นอย่างดี
 - มีทักษะประสบการณ์ด้านการสักคิ้วเป็นอย่างดี
 - มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ สามารถพูดและเขียนได้
6. ด้านอารมณ์
 - ควบคุมอารมณ์ได้เป็นอย่างดี
 - มีสัมพันธ์ไมตรีที่ดี
 - ซื่อสัตย์ อดทน ขยันทำงาน

การคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำงาน Selection

1. มีการสอบข้อเขียน ทดสอบความรู้
2. สอบสัมภาษณ์ แบบบุคคล เพื่อทดสอบ ความสามารถ การตอบคำถามต่างๆ
3. มีการสาธิตเหตุการณ์จำลองในการบริหารควบคุมคน เพื่อดูทักษะการแก้ปัญหา

ทางสถาบันมีการ Training

1. มีการฝึกอบรม พาไปเทรนงานต่างๆ ที่ตนเองมีหน้าที่รับผิดชอบ
2. มีการเทรนเรียนรู้เทคนิคพิเศษต่างๆ เกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์และผลิตภัณฑ์และบริการ
ทางสถาบันมีการสอนงานแบบ ON the job โดยมีผู้ที่มีความรู้ทางด้านบริหารมาคอยสอนงาน
ทดลองทำงานจริง 3 เดือน เพื่อดูว่าสามารถเข้ากับเพื่อนร่วมงานได้หรือไม่ เพื่อให้พนักงานได้ทำงาน
อย่างมีความสุข

คำตอบแทนที่ได้รับ

1. เงินเดือน 30,000 บาท
2. โบนัส 2 เดือน (จากเงินเดือน)
3. มีประกันสังคม

3. ตำแหน่งอาจารย์ฝ่ายสอนทฤษฎีและฝ่ายปฏิบัติ (Professor for Theory and Practice)

การสรรหาบุคคลเข้ามาทำงาน

1. มีการโฆษณารับสมัครงานตามหนังสือสมัครงาน
2. ติดประกาศรับสมัครผู้จัดการที่สถาบัน
3. โฆษณาตามเว็บไซต์สมัครงาน
4. ติดป้ายประกาศตามสถาบันเสริมความงาม

คุณสมบัติ Job description อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ

อาจารย์แผนก การสอนภาคทฤษฎี จำนวน 1 คน

1. ดูแล ควบคุมการเรียนการสอนภาคทฤษฎีขั้นต้นทั้งหมดในเรื่องของการเรียน
2. แนะนำนักเรียน พร้อมตอบคำถามข้อสงสัยต่างๆ
3. เป็นผู้คัดเลือกนักเรียนที่สอบผ่าน ภาคทฤษฎี เพื่อส่งนักเรียนไปยังภาคปฏิบัติต่อไป
4. เป็นผู้คิดกิจกรรมพิเศษประจำเดือน เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างอาจารย์กับนักเรียน

อาจารย์แผนก การสอนภาคปฏิบัติ จำนวน 2 คน

1. เป็นผู้ดูแล ควบคุมดูแลการเรียนการสอนภาคปฏิบัติ ควบคุมการทำงานจริงของนักเรียนอย่างใกล้ชิด
2. เป็นผู้คัดเลือกนางแบบ เพื่อให้นักเรียนได้ทำกับลูกค้ำจริง ๆ
3. เป็นผู้ทดสอบและคัดเลือกนักเรียนที่ผ่านการทดสอบแล้วว่า ผ่านตามเกณฑ์มาตรฐานที่ทางโรงเรียนได้กำหนดไว้
4. จัดกิจกรรมให้นักเรียนไปฝึกฝีมือนอกสถานที่เพื่อสร้างความมั่นใจให้นักเรียน เสมือนทำงานจริง

คุณสมบัติ Job Specification ของตำแหน่งอาจารย์ฝ่ายสอนทฤษฎีและฝ่ายปฏิบัติ

1. เพศ

เพศหญิงหรือเพศที่สาม

2. อายุ
 - อายุ 25–35 ปี
3. การศึกษา
 - ขั้นต่ำปริญญาตรี
 - มีใบวิชาชีพด้านงานสัก คิ้ว ตา ปาก
 - มีใบวิชาชีพจากต่างประเทศจะพิจารณาเป็นพิเศษ
4. ประสบการณ์การทำงาน
 - มีประสบการณ์ด้านงานสอน การสักคิ้ว อย่างน้อย 1 ปี
5. ความรู้ ทักษะ ความสามารถ
 - ต้องมีความรู้ด้านงานสักคิ้ว ตา ปาก เป็นอย่างดี
 - มีทักษะประสบการณ์ ความชำนาญด้านการสักคิ้ว ตา ปาก เป็นอย่างดี
 - มีความรู้ด้านภาษาอังกฤษ สามารถพูดและเขียนได้
 - สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
6. ด้านอารมณ์
 - ควบคุมอารมณ์ได้เป็นอย่างดี
 - มีสัมพันธ์ไมตรีที่ดี เข้ากับเพื่อนร่วมงานได้ดี
 - ซื่อสัตย์ อดทน ขยันทำงาน

การคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำงาน Selection

1. มีการสอบข้อเขียน ทดสอบความรู้
2. สอบสัมภาษณ์ แบบบุคคล เพื่อทดสอบ ความสามารถ การตอบคำถามต่างๆ
3. มีการสาธิตเหตุการณ์จำลองในการบริหารควบคุมคน เพื่อดูทักษะการแก้ปัญหา

การจัด Training ของทางสถาบัน

1. มีการฝึกอบรม เทรนงานการเรียนการสอน เพื่อให้ได้มาตรฐานกับที่โรงเรียนกำหนด
2. ในการ Training ของอาจารย์ต้องมีการสอบประเมินผลทุกครั้ง เพื่อเพิ่มความสามารถของแต่ละบุคคล
3. มีการเทรนเรียนรู้เทคนิคพิเศษต่างๆ เกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์และผลิตภัณฑ์และบริการ
ทางสถาบันมีการสอนงานแบบ ON the Job ทดลองทำงานจริง โดยมีผู้เชี่ยวชาญด้านการเรียนการสอนมาคอยสอนงาน ทดลองทำงานจริง 3 เดือน เพื่อดูว่าสามารถเข้ากับเพื่อนร่วมงานได้หรือไม่ เพื่อให้พนักงานได้ทำงานอย่างมีความสุข

ค่าตอบแทนที่ได้รับ

1. เงินเดือน 20,000 บาท ต่อบุคคล
2. โบนัส 2 เดือน (จากเงินเดือน)
3. มีประกันสังคม
4. มีค่า Commission

4. ฝ่ายการเงินและบัญชี (Financing and Accounting) จำนวน 1 คน

การสรรหาบุคคลเข้ามาทำงาน

1. มีการโฆษณารับสมัครงานตามหนังสือสมัครงาน
2. ติดประกาศรับสมัครผู้จัดการที่สถาบัน
3. โฆษณาตามเว็บไซต์สมัครงาน

คุณสมบัติ Job description อำนวยหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ

ฝ่ายการเงินและบัญชี

1. ตรวจสอบเอกสารทางการเงินรายรับ รายจ่าย เอกสารต่างๆด้านการเงิน
2. ทำบันทึกการรายรับรายจ่ายในแต่ละวัน
3. ทำบัญชีรายเดือน เพื่อสรุปรายได้และค่าใช้จ่ายต่างๆ
4. การออกใบเสร็จ ใบกำกับภาษี และการเก็บเงิน

คุณสมบัติ Job Specification ของตำแหน่งอาจารย์ฝ่ายสอนทฤษฎีและฝ่ายปฏิบัติ

1. เพศ

เพศ หญิง

2. อายุ

อายุ 25-35 ปี

3. การศึกษา

- ขั้นต่ำปริญญาตรี สาขาบัญชี เกรดเฉลี่ยขั้นต่ำ 2.5 ขึ้นไป

4. ประสบการณ์การทำงาน

- มีประสบการณ์งานอย่างน้อย 1 ปี

5. ความรู้ ทักษะ ความสามารถ

- ต้องมีความรู้ด้านการทำบัญชีเป็นอย่างดี
- มีความรู้ด้านการใช้คอมพิวเตอร์

6. ด้านอารมณ์

- ควบคุมอารมณ์ได้เป็นอย่างดี
- มีสัมพันธ์มิตรที่ดี เข้ากับเพื่อนร่วมงานได้ดี
- ซื่อสัตย์ อดทน ขยันทำงาน

การคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำงาน Selection

1. มีการสอบข้อเขียน ทดสอบความรู้
2. สอบสัมภาษณ์ แบบบุคคล เพื่อทดสอบ ความสามารถ การตอบคำถามต่างๆ

การจัด Training ของทางสถาบัน

มีการเทรนงานด้านการใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรมต่างๆในการทำบัญชี

ทางสถาบันมีการสอนงานแบบ ON the job ทดลองทำงานจริง โดยมีผู้ที่มีความรู้ทางด้านบัญชีมาคอยสอนงาน ทดลองทำงานจริง 3 เดือน เพื่อดูว่าสามารถเข้ากับเพื่อนร่วมงานได้หรือไม่ เพื่อให้พนักงานได้ทำงานอย่างมีความสุข

ค่าตอบแทนที่ได้รับ

1. เงินเดือน 15,000 บาท ต่อบุคคล
2. โบนัส 2 เดือน (จากเงินเดือน)
3. มีประกันสังคม

5. ฝ่ายขายและประชาสัมพันธ์ (Sale and Marketing)

การสรรหาบุคคลเข้าทำงาน

1. มีการโฆษณารับสมัครงานตามหนังสือสมัครงาน

2. ติดประกาศรับสมัครผู้จัดการที่สถาบัน
3. โฆษณาตามเว็บไซต์สมัครงาน

คุณสมบัติ Job description อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบต่างๆ

1. ขายคอร์สเรียนอุปกรณ์การเรียนการสอนของทางสถาบัน
2. จัดเตรียมรายชื่อลูกค้าเป้าหมาย มีข้อมูลครบถ้วน เพื่อให้ง่ายต่อการติดตามบริการหลังการขาย
3. มีการเตรียมขั้นตอน การอธิบายหลักสูตรการเรียน ราคาค่าเรียนโปรโมชั่นประจำเดือน
4. กระบวนการขายคอร์สเรียนมีดังนี้ เริ่มด้วยการให้ข้อมูล รายละเอียดเกี่ยวกับการเรียนการสอน รวมถึงการส่ง E-Mail ให้กับผู้ที่สนใจหรือผู้ที่ต้องการซักถามข้อมูลต่างๆ การจัดทำ Website ของทางสถาบัน อัปเดต ข้อมูลอยู่เสมอ
5. ติดตาม ความก้าวหน้าของงาน เก็บรวบรวม อุปสรรคและปัญหาเพื่อใช้ปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งๆขึ้นไป
6. ต้อนรับลูกค้าหรือนักเรียนที่มาใช้บริการ

คุณสมบัติ Job Specification

1. เพศ
เพศหญิง
2. อายุ
อายุ 23-30 ปี
3. การศึกษา
การศึกษา ป.ว.ส ขึ้นไป จบสาขาการตลาดหรือสาขาประชาสัมพันธ์จะพิจารณาเป็นพิเศษ
4. ประสบการณ์การทำงาน
มีประสบการณ์ด้านงานขายหรือเคยทำงานสถานเสริมความงามจะพิจารณาเป็นพิเศษ
5. ความรู้ ทักษะ ความสามารถ
 - ต้องมีความรู้ด้านภาษาอังกฤษขั้นพื้นฐาน
 - ใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรม Word และ Excel ได้
 - มีความสามารถด้านการขายเป็นอย่างดี
6. ด้านอารมณ์
 - ควบคุมอารมณ์ได้เป็นอย่างดี
 - มีสัมพันธ์ไมตรีที่ดี
 - ซื่อสัตย์ อดทน ขยันทำงาน
 - มีใจที่รักงานขายและงานบริการ

การคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำงาน Selection

1. มีการสอบข้อเขียน ทดสอบความรู้
2. สอบสัมภาษณ์ แบบบุคคล เพื่อทดสอบ ความสามารถ การตอบคำถามต่างๆ
3. มีการสาธิตเหตุการณ์จำลองในการบริหารควบคุมคน เพื่อดูทักษะการแก้ปัญหา

ทางสถาบันมีการ Training

มีการทเรนเรียนรู้เทคนิคพิเศษต่างๆ เกี่ยวกับระบบคอมพิวเตอร์ ผลิตภัณฑ์และบริการทางสถาบันมีการสอนงานแบบ ON the job ทดลองทำงานจริง 3 เดือน เพื่อดูว่าสามารถเข้ากับเพื่อนร่วมงานได้หรือไม่ เพื่อให้พนักงานได้ทำงานอย่างมีความสุข

ค่าตอบแทนที่ได้รับ

1. เงินเดือน 15,000 บาท
2. โบนัส 2 เดือน (จากเงินเดือน)
3. มีประกันสังคม

1.2 วิธีการศึกษา สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษา สถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จากช่างและผู้ที่สักคิ้วหรือบุคคลทั่วไปตั้งนั้นผู้ศึกษาได้ทำการสุ่มตัวอย่างและเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยเครื่องมือแบบสอบถาม จำนวน 506 ชุด โดยแบ่งเป็นช่าง จำนวน 102 คน และบุคคลทั่วไป 404 คน ซึ่งสามารถสรุปผลการวิจัย ได้ดังนี้

ความมุ่งหมายของการวิจัย

เพื่อศึกษาแนวโน้มของตลาดและความต้องการของผู้บริโภค เพื่อหาโอกาสทางธุรกิจและนำข้อมูลไปประกอบการทำแผนธุรกิจของสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ในโครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาศึกษานานาชาติและขนาดย่อม สาขาธุรกิจความงามและแฟชั่น มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ความสำคัญของการวิจัย

มุ่งที่จะศึกษาที่พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค เพื่อการทำแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการของเป้าหมายให้มากที่สุด โดยการศึกษาจากกลุ่มประชากร 2 กลุ่ม คือ ช่างและบุคคลทั่วไป จำนวน 506 คน

วิธีการดำเนินงานวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ช่างและบุคคลทั่วไป จำนวน 506 คน โดยแบ่งเป็นช่างจำนวน 102 คนและบุคคลทั่วไป 404 คน

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

1. แบบสอบถามสำหรับช่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามชนิดที่มีโครงสร้าง (Structured Questionnaires) ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ตอนที่ 1 ปลายี่ส่วนบุคคลของช่าง ซึ่งเป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ของท่านต่อเดือน ใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจ ใช้การวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และการวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

2. แบบสอบถามสำหรับบุคคลทั่วไป

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามชนิดที่มีโครงสร้าง (Structured Questionnaires) ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ตอนที่ 1 ปลายี่ส่วนบุคคลของบุคคลทั่วไป ซึ่งเป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ของท่านต่อเดือน ใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการกลุ่มเป้าหมาย ใช้การวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และการวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์เพื่อหาคุณภาพของเครื่องมือ โดยในส่วนของข้อคำถามที่มีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check List) ใช้การหาค่าอำนาจจำแนก (Discrimination) และส่วนของข้อคำถามที่มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) สำหรับเก็บรวบรวมข้อมูลใช้วิธีการสัมภาษณ์ รวมจำนวนที่รวบรวมได้ทั้งสิ้น 506 ราย แบ่งเป็น

แบบสอบถามในส่วนของช่าง จำนวน 102 คน ข้อคำถามที่เกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลโดยใช้วิธีการหาความถี่ (Frequency) แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ (Percent) และการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติและข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม ใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D.)

ส่วนแบบสอบถามสำหรับบุคคลทั่วไป 404 คน ข้อคำถามที่เกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลโดยใช้วิธีการหาความถี่ (Frequency) แล้วสรุปออกมาเป็นค่าร้อยละ (Percent) และการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติและข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการกลุ่มเป้าหมาย ใช้วิธีหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D.) ซึ่งจากการศึกษาสามารถสรุปผลการดำเนินงาน ได้ดังนี้

แบบสอบถามสำหรับช่าง

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 26-30 ปีและมีการศึกษาสูงสุดระดับต่ำกว่าปริญญาตรี นอกจากนี้มีส่วนใหญ่ประกอบอาชีพช่างเสริมสวยและมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001-20,000 บาท

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติและรู้จักสถาบันสอนศิลปะการตกแต่งคิ้วสามมิติ ลายเส้น เจึงธุรกิจครบวงจรมากที่สุด โดยส่วนใหญ่มักจะรู้จักการสักคิ้วประเภทการสักคิ้วถาวรและอยากที่จะเพิ่มเติมความรู้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างมีความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วแบบสามมิติ

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความต้องการและสนใจเรียนเกี่ยวกับการสักคิ้วแบบสามมิติ แต่สำหรับผู้ที่ไม่สนใจการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติเพราะ คิดว่าตนเองไม่ถนัดด้านงานฝีมือและเมื่อพิจารณาโดยเฉพาะผู้ที่สนใจเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติในโปรแกรม การสอนสักคิ้ว แบบพิเศษ เป็นอันดับแรก รองลงมาสนใจเรียน

โปรแกรมการสอนสักคิ้วสามมิติ ชั้น และสนใจเรียนโปรแกรมการสอนสักคิ้วสามมิติ ชั้น Advance ตามลำดับ

นอกจากนี้ พบว่า ระดับของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยที่เป็นรายด้านที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจที่จะเรียน เนื่องจากผู้สอนมีความน่าเชื่อถือ และหลักสูตรในการเรียนการสอน ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ที่สนใจเรียนสักคิ้วสามมิติ คิดว่าใน 1 สัปดาห์ ต้องการเลือกเรียนในวันหยุด วันเสาร์-วันอาทิตย์และเรียนประมาณ 3 ชั่วโมงต่อวันและผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าถ้าเรียนการสักคิ้วสามมิติแล้วมีความต้องการเรียนสักปากชมพูและสอนสักขอบตาเพิ่มเติม

แบบสอบถามสำหรับบุคคลทั่วไป

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 18-20 ปี และมีการศึกษาสูงสุดระดับต่ำกว่าปริญญาตรีและส่วนใหญ่ยังเป็นนักเรียนหรือนักศึกษา มีรายได้ประมาณ 10,001-15,000 บาทต่อเดือน

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติและไม่เคยสักคิ้วมาก่อนและสำหรับบุคคลที่เคยทำคิ้วส่วนใหญ่เคยสักคิ้วถาวร โดยใช้บริการจากร้านเสริมสวย นอกจากนี้สำหรับบุคคลทั่วไปที่ไม่ทำคิ้ว เพราะชอบคิ้วตนเอง

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการกลุ่มเป้าหมาย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการคิ้วแบบที่เป็นทรงได้รูปตามโครงหน้าและคิดว่าคิ้วเป็นส่วนสำคัญบนใบหน้ามากที่สุด นอกจากนี้ยังมีความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องคิ้วโหงวเฮ้ง และรู้จักการทำคิ้วเพราะเคยเห็นตามสื่อต่างๆ เช่นการโฆษณาตามสื่อ Media โดยส่วนใหญ่ปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มี 2 สาเหตุ คือ คิ้วทรงไม่สวย และคิ้วไม่เท่ากัน

นอกจากนี้ พบว่า ระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้ว เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของความสะอาดของเครื่องมือและอุปกรณ์สักคิ้ว รองลงมา คือ การรับประกันผลงาน รองลงมา คือ การดูแลลูกค้าและความน่าเชื่อถือของช่างที่สักคิ้ว

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเกี่ยวกับสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จากช่างและผู้ที่ยักคิ้วหรือบุคคลทั่วไป ดังนั้นผู้ศึกษาได้ทำการสุ่มตัวอย่างและเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยเครื่องมือแบบสอบถาม จำนวน 506 ชุด

แล้วนำมาวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลเพื่อคำนวณหาค่าสถิติต่าง ๆ สำหรับตอบปัญหาและวัตถุประสงค์การวิจัย พร้อมทั้งนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
2. ขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูล
3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อความเข้าใจที่ตรงกันในการแปลความหมายข้อมูล จึงกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

n	แทน	จำนวนตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม
\bar{X}	แทน	ค่าเฉลี่ย (mean)
S.D.	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูล

แบบสอบถามสำหรับช่าง

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของช่าง ซึ่งเป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ของท่านต่อเดือน ใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิวลายเส้นสามมิติใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจ ใช้การวิเคราะห์หาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และการวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

แบบสอบถามสำหรับบุคคลทั่วไป

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของบุคคลทั่วไปซึ่งเป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ของท่านต่อเดือน ใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิวลายเส้นสามมิติใช้การวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการกลุ่มเป้าหมาย ใช้การวิเคราะห์หาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และการวิเคราะห์หาค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage)

1.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของช่าง

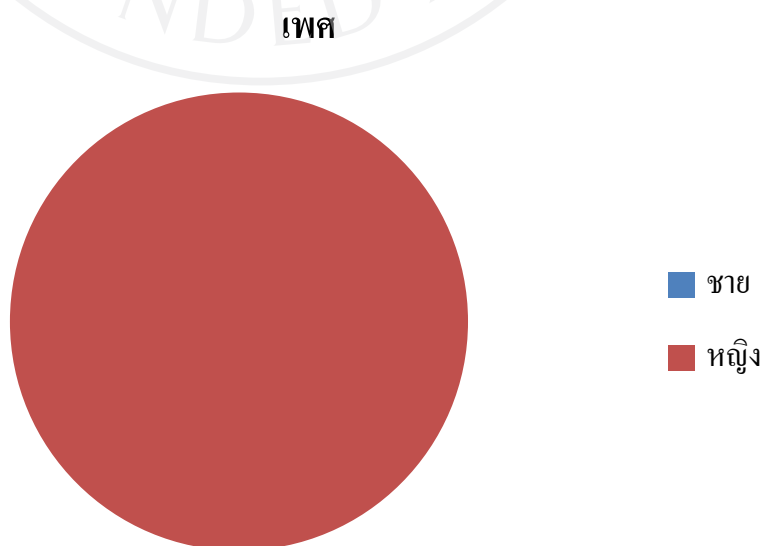
ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของช่าง

ตารางที่ 1.1: จำนวนและร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	0	0.0
หญิง	102	100.0
รวม	102	100.0

จากตารางที่ 1.1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 100 และเพศชาย จำนวน 0 คน คิดเป็นร้อยละ 0.0 ตามลำดับ ดังภาพ

ภาพที่ 7.1: ภาพแสดงร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

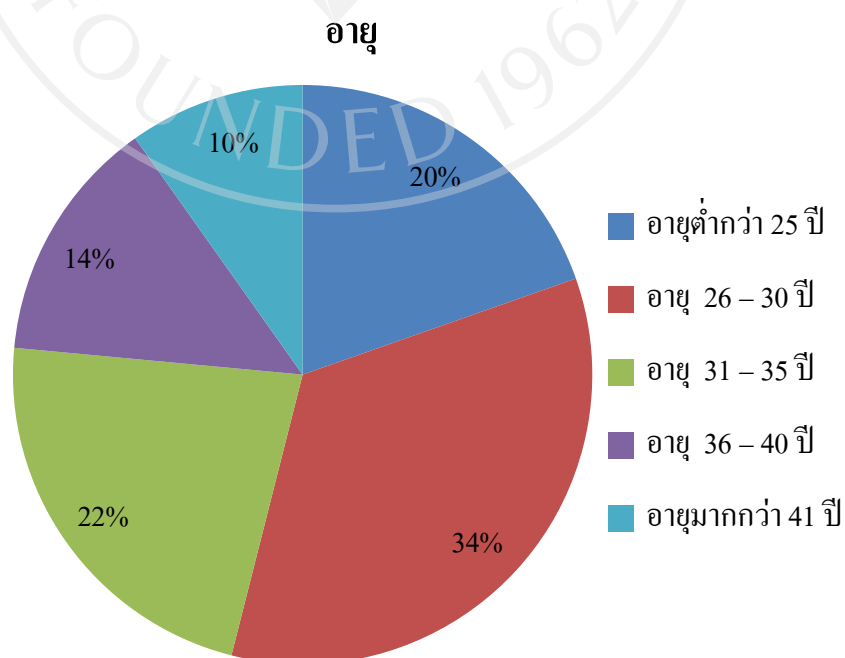


ตารางที่ 1.2: จำนวนและร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
อายุต่ำกว่า 25 ปี	20	19.6
อายุ 26–30 ปี	35	34.3
อายุ 31–35 ปี	23	22.5
อายุ 36–40 ปี	14	13.7
อายุมากกว่า 41 ปี	10	9.8
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.2 พบว่า อายุของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 26–30 ปี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 34.3 รองลงมาคืออายุระหว่าง 31–35 ปี จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5 และอายุต่ำกว่า 25 ปี จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 19.6 รองลงมาคืออายุระหว่าง 36–40 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 13.7 และมีอายุมากกว่า 41 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 ตามลำดับ ดังภาพ

ภาพที่ 7.2: ภาพแสดงร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

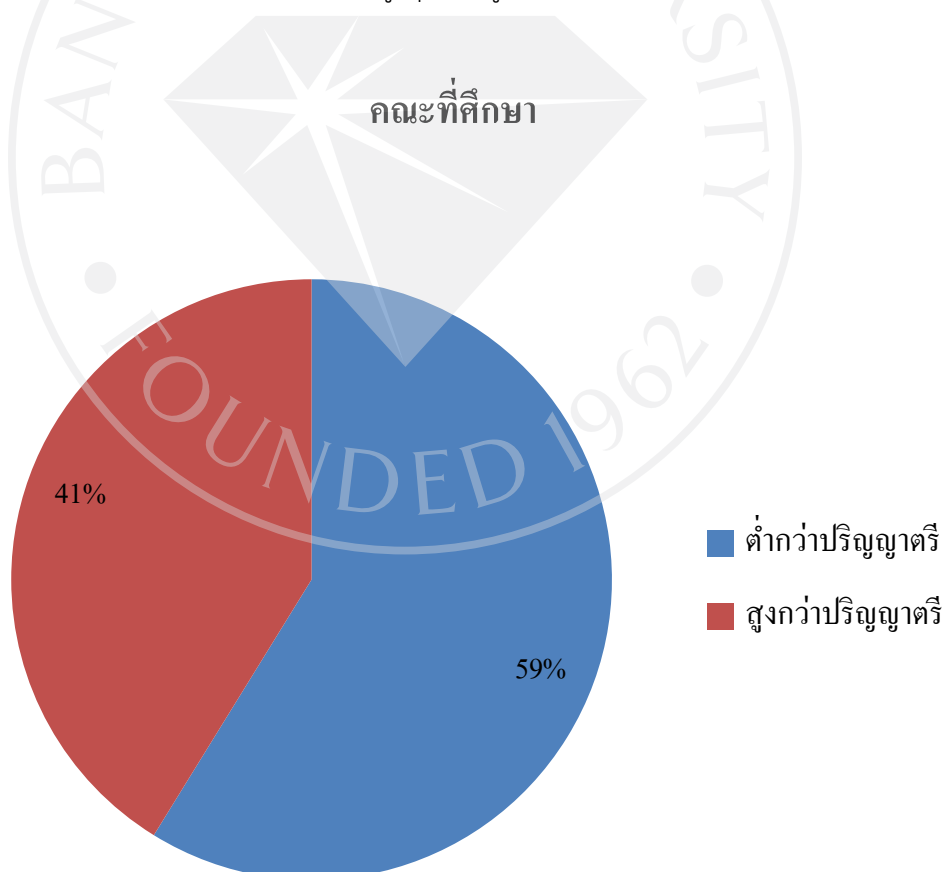


ตารางที่ 1.3: จำนวนและร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม

คณะที่ศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	60	58.8
สูงกว่าปริญญาตรี	42	41.2
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามศึกษาส่วนใหญ่มีการศึกษาสูงสุดระดับต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 58.8 และมีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 41.2 ตามลำดับ ดังภาพ

ภาพที่ 7.3: ภาพแสดงร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม

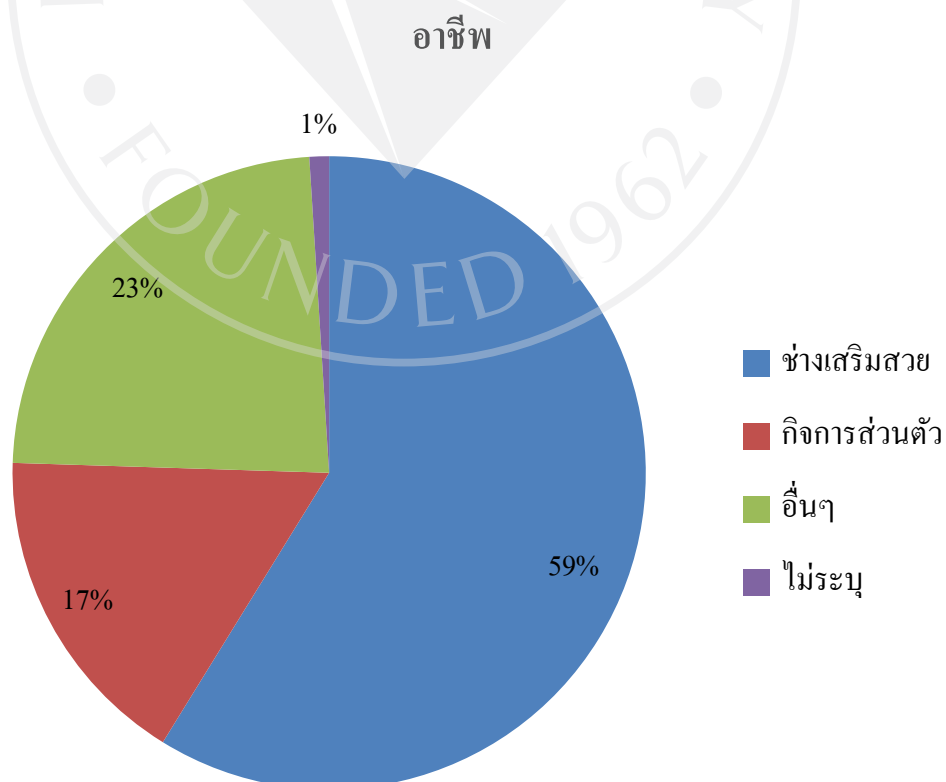


ตารางที่ 1.4: จำนวนและร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ช่างเสริมสวย	60	58.8
กิจการส่วนตัว	17	16.7
อื่นๆ	24	23.5
ไม่ระบุ	1	1.0
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพช่างเสริมสวย จำนวน 60คน คิดเป็นร้อยละ 58.8 รองลงมาประกอบอาชีพอื่นๆ จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 และประกอบอาชีพกิจการส่วนตัว จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.4: ภาพแสดงร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

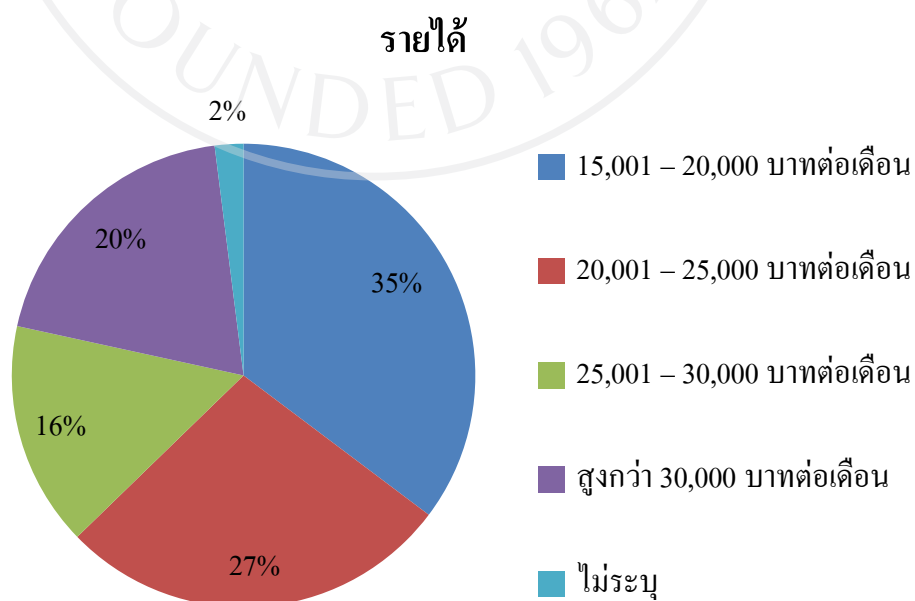


ตารางที่ 1.5: จำนวนและร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
15,001–20,000 บาทต่อเดือน	36	35.3
20,001–25,000 บาทต่อเดือน	28	27.5
25,001–30,000 บาทต่อเดือน	16	15.7
สูงกว่า 30,000 บาทต่อเดือน	20	19.6
ไม่ระบุ	2	2.0
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001 – 20,000 บาทต่อเดือน จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 35.5 รองลงมา มีรายได้ 20,001–25,000 บาทต่อเดือน จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 รองลงมา มีรายได้สูงกว่า 30,000 บาทต่อเดือน จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 19.6 และรายได้ 25,001–30,000 บาทต่อเดือน จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.5: ภาพแสดงร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม



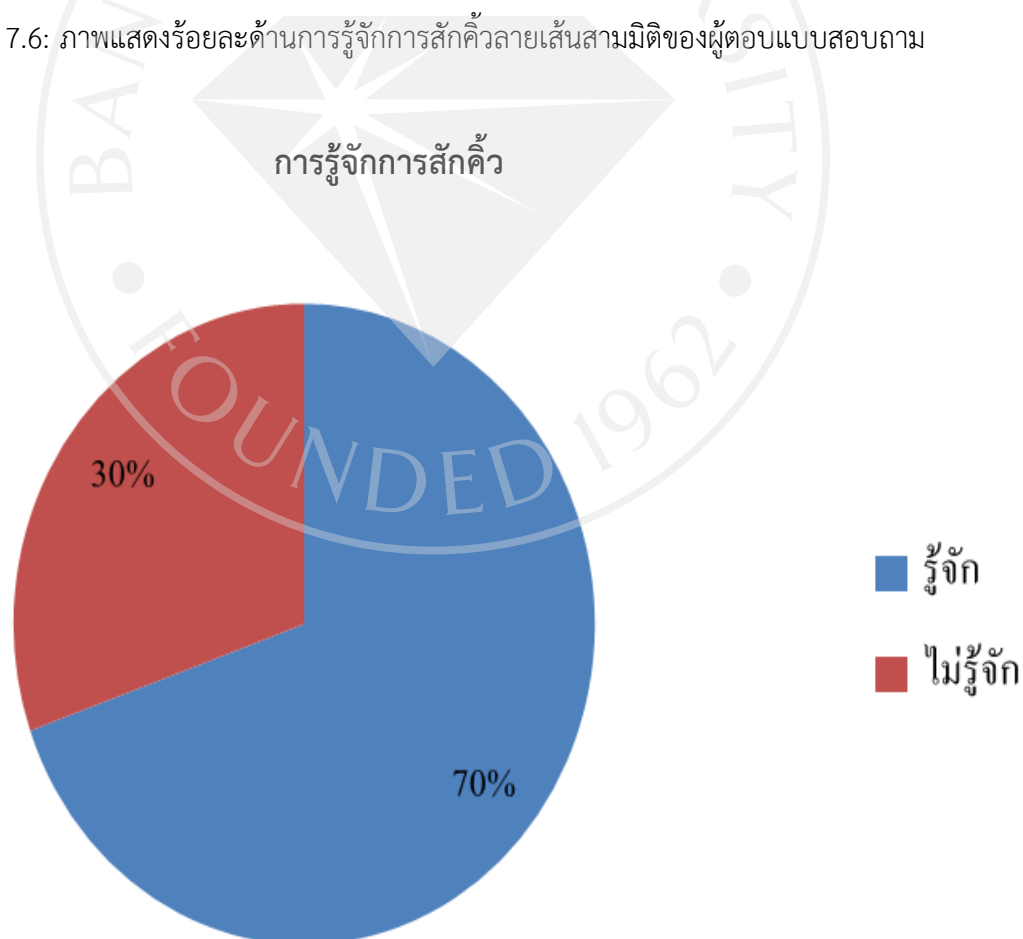
ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

ตารางที่ 1.6: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

การรู้จักการสักคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
รู้จัก	71	69.6
ไม่รู้จัก	31	30.4
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 69.6 และไม่รู้จักการสักคิ้วสามมิติ จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 30.4 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.6: ภาพแสดงร้อยละด้านการรู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

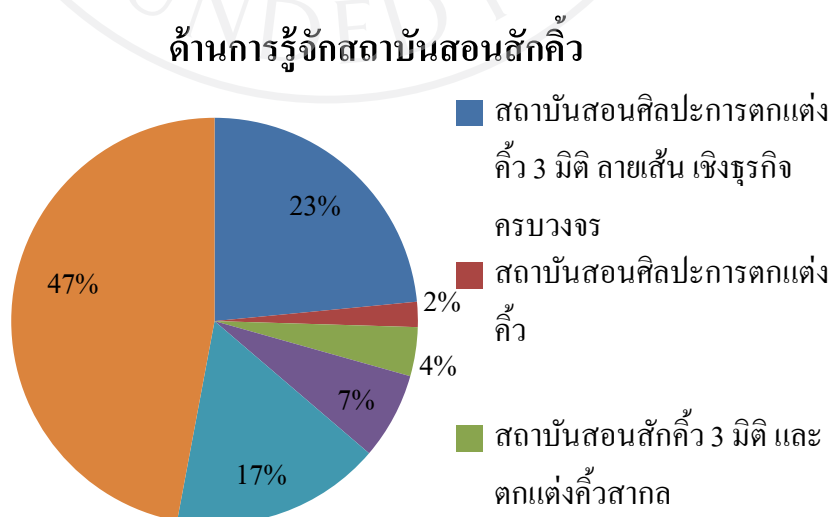


ตารางที่ 1.7: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ด้านการรู้จักสถาบันสอนสักคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
สถาบันสอนศิลปะการตกแต่งคิ้ว 3 มิติ ลายเส้น เชิงธุรกิจครบวงจร	24	23.5
สถาบันสอนศิลปะการตกแต่งคิ้ว	2	2.0
สถาบันสอนสักคิ้ว 3 มิติ และตกแต่งคิ้วสากล	4	3.9
สถาบันออกแบบคิ้ว 3 มิติ โดย อ.โรส	7	6.9
อื่น ๆ	17	16.7
ไม่ระบุ	48	47.1
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักสถาบันสอนศิลปะการตกแต่งคิ้วสามมิติ ลายเส้น เชิงธุรกิจครบวงจร จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 รองลงมารู้จักสถาบันออกแบบคิ้ว 3 มิติ โดย อ.โรส จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 6.9 รองลงมารู้จักสถาบันสอนสักคิ้วสามมิติ และตกแต่งคิ้วสากล จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 3.9 และรู้จักสถาบันสอนศิลปะการตกแต่งคิ้วจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.7: ภาพแสดงร้อยละด้านการรู้จักสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

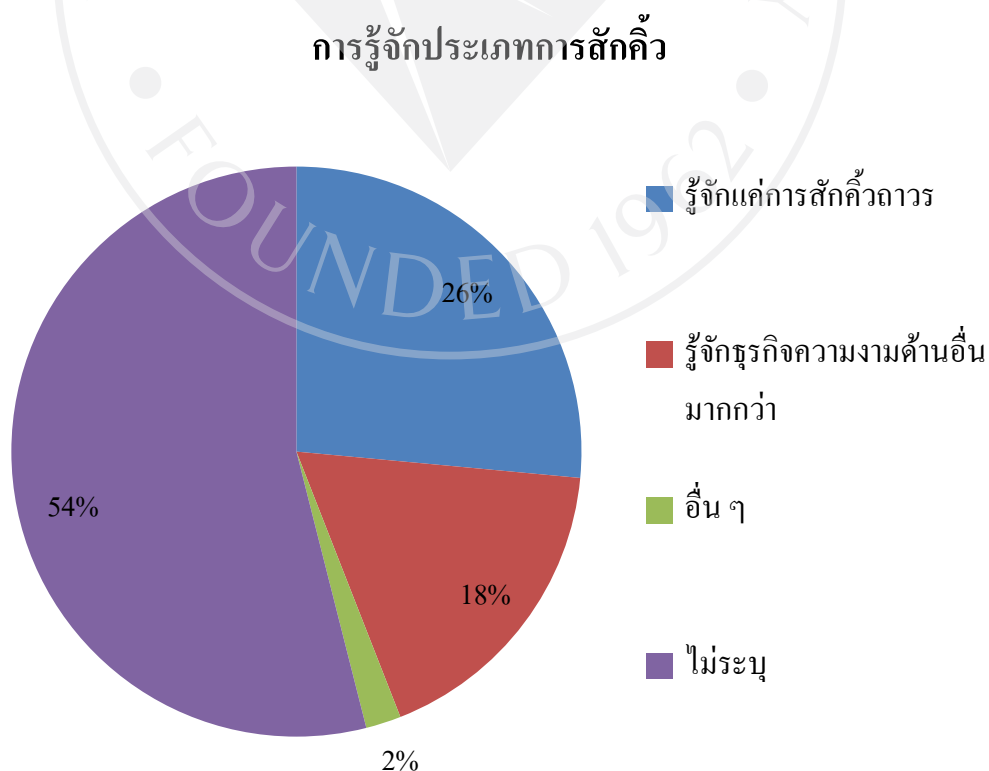


ตารางที่ 1.8: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักประเภทการสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

การรู้จักประเภทการสักคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
รู้จักแค่การสักคิ้วถาวร	27	26.5
รู้จักธุรกิจความงามด้านอื่นมากกว่า	18	17.6
อื่น ๆ	2	2.0
ไม่ระบุ	55	54.0
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักการสักคิ้วประเภทถาวร จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5 รองลงมารู้จักธุรกิจความงามด้านอื่นมากกว่า จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 17.6 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.8: ภาพแสดงร้อยละด้านการรู้จักประเภทการสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

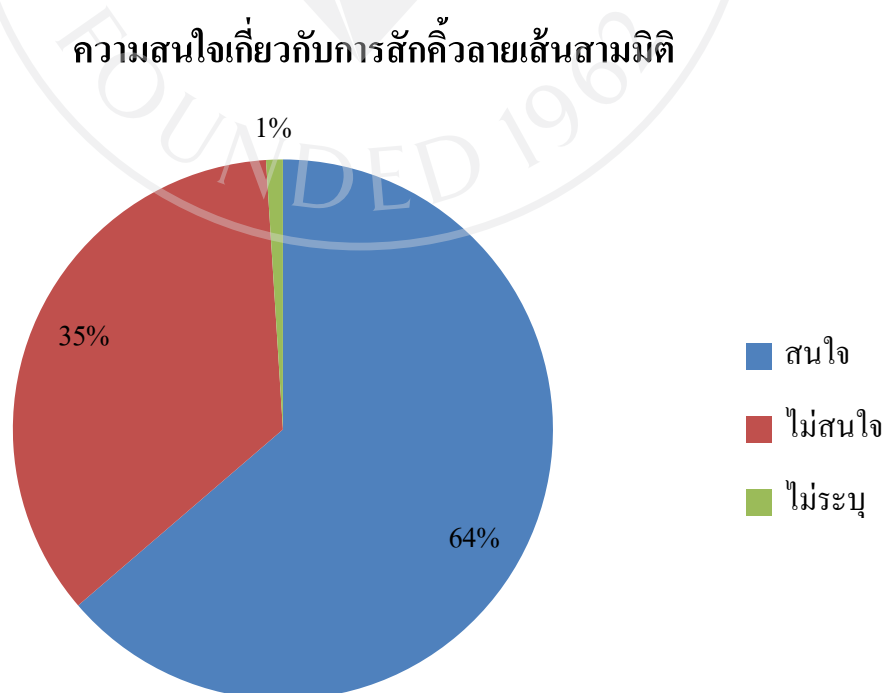


ตารางที่ 1.9: จำนวนและร้อยละด้านความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	65	63.7
ไม่สนใจ	36	35.3
ไม่ระบุ	1	1.0
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามศึกษาส่วนใหญ่มีความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 63.7 รองลงมาไม่มีความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3 และอื่นๆ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.9: ภาพแสดงร้อยละด้านความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม



ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจ

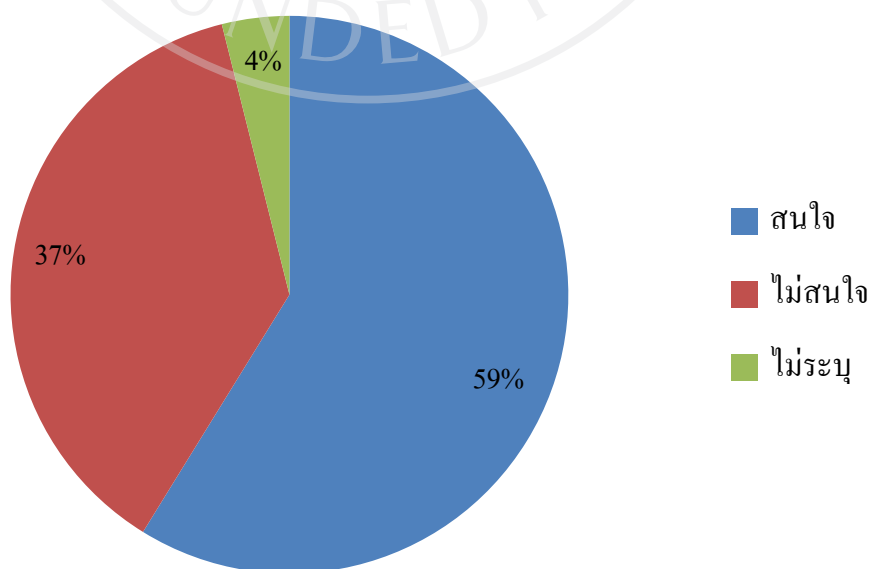
ตารางที่ 1.10: จำนวนและร้อยละด้านความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	60	58.8
ไม่สนใจ	38	37.3
ไม่ระบุ	4	3.9
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 58.8 และไม่มีมีความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 37.3 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.10: ภาพแสดงร้อยละด้านความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ



ตารางที่ 1.11: จำนวนและร้อยละด้านไม่มีความสนใจการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ของผู้ตอบแบบสอบถาม (เฉพาะผู้ที่ไม่สนใจ)

ไม่มีความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ชอบทางด้านนี้	0	0
ไม่ถนัดด้านงานฝีมือ	38	100
ไม่มีเวลาเรียน	0	0
อื่นๆ	0	0
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ของผู้ที่ไม่สนใจการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติเพราะไม่ถนัดด้านงานฝีมือ จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 100

การประเมินระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ โดยใช้การวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยที่มีเกณฑ์และนำเสนอในรูปแบบตารางประกอบการบรรยาย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1.12: ตารางแสดงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

การตัดสินใจในการสมัครเรียน	\bar{X}	S.D.	แปลผล
1. ภาพลักษณ์ของสถาบัน	3.20	1.775	ปานกลาง
2. บรรยากาศ การตกแต่ง ของสถาบัน	3.18	1.737	ปานกลาง
3. ความน่าเชื่อถือของผู้สอน	3.49	1.855	มาก
4. หลักสูตรของการสอน	3.46	1.917	มาก
5. ราคาและความคุ้มค่า	3.40	1.863	ปานกลาง
6. ทำเลที่ตั้ง	3.05	1.858	ปานกลาง
7. โปรโมชั่นต่างๆ	3.33	1.874	ปานกลาง
8. โฆษณาและการประชาสัมพันธ์	3.23	1.866	ปานกลาง
9. อื่นๆ	1.67	2.007	น้อยที่สุด

จากตารางที่ 1.12 ระดับของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง และพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติมากที่สุดถึงน้อยสุด มีดังนี้

ปัจจัยที่มีผลในระดับมาก ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของผู้สอน ($\bar{X} = 3.49$) และความน่าเชื่อถือของผู้สอน ($\bar{X} = 3.46$) ตามลำดับ

ปัจจัยที่มีผลในระดับปานกลาง ได้แก่ ราคาและความคุ้มค่า ($\bar{X} = 3.40$) การมีโปรโมชั่นต่างๆ

($\bar{X} = 3.33$) การที่มีโฆษณาและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ($\bar{X} = 3.23$) นอกจากนี้สถาบันยังมีภาพลักษณ์ที่ดี ($\bar{X} = 3.20$) และมีบรรยากาศ และการตกแต่ง ที่ทันสมัย ($\bar{X} = 3.18$) ตามลำดับ

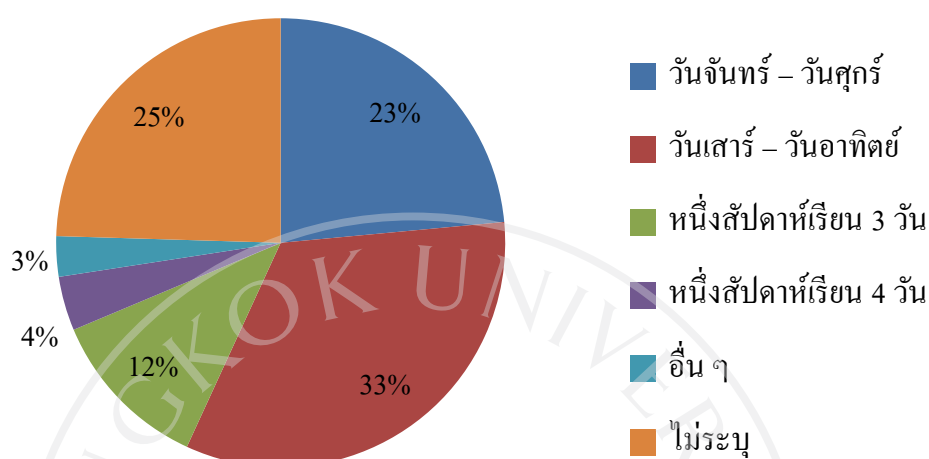
ตารางที่ 1.13: จำนวนและร้อยละ ด้านช่วงวันใน 1 สัปดาห์ที่เลือกเรียน

ช่วงวันใน 1 สัปดาห์ที่เลือกเรียน	จำนวน	ร้อยละ
วันจันทร์-วันศุกร์	24	23.5
วันเสาร์-วันอาทิตย์	34	33.3
หนึ่งสัปดาห์เรียน 3 วัน	12	11.8
หนึ่งสัปดาห์เรียน 4 วัน	4	3.9
อื่น ๆ	3	2.9
ไม่ระบุ	25	24.5
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าใน 1 สัปดาห์เลือกเรียนในวันหยุด วันเสาร์-วันอาทิตย์ จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาเรียนในวันจันทร์-วันศุกร์ จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 23.5 รองลงมาคิดว่าในหนึ่งสัปดาห์เรียน 3 วัน จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 11.8 และคิดว่าในหนึ่งสัปดาห์เรียน 4 วัน จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 3.9 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.11: ภาพแสดงร้อยละด้านช่วงวันใน 1 สัปดาห์ที่เลือกเรียน

ช่วงวันใน 1 สัปดาห์ที่เลือกเรียน



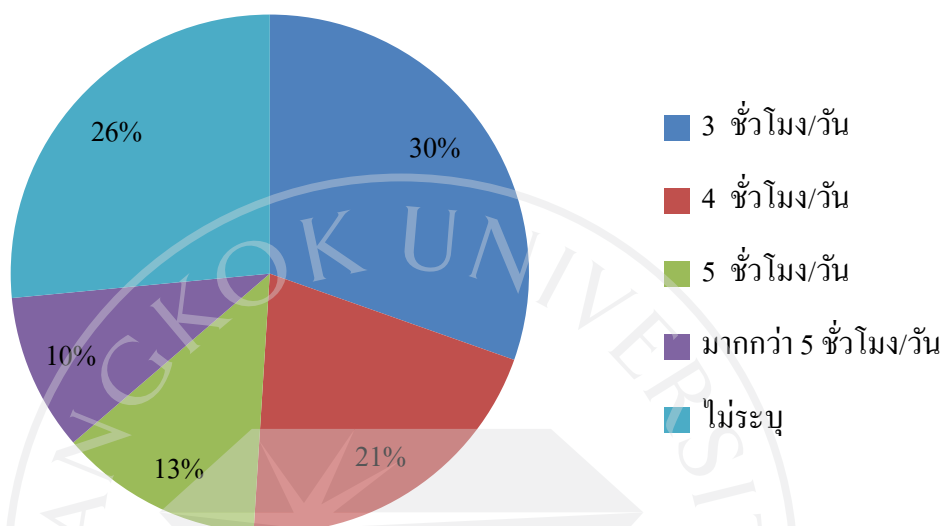
ตารางที่ 1.14: จำนวนและร้อยละด้านระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนสัปดาห์ละสามมิติ

ระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ	จำนวน	ร้อยละ
3 ชั่วโมง/วัน	31	30.4
4 ชั่วโมง/วัน	21	20.6
5 ชั่วโมง/วัน	13	12.7
มากกว่า 5 ชั่วโมง/วัน	10	9.8
ไม่ระบุ	27	26.5
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ที่สนใจเรียนเลือกจำนวนในการเรียนการสอนประมาณ 3 ชั่วโมง/วัน จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 30.4 รองลงมาเรียนประมาณ 4 ชั่วโมง/วัน จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 20.6 รองลงมาเรียนประมาณ 5 ชั่วโมง/วัน จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 12.7 และเรียนมากกว่า 5 ชั่วโมง/วัน จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.12: ภาพแสดงร้อยละด้านระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

ระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

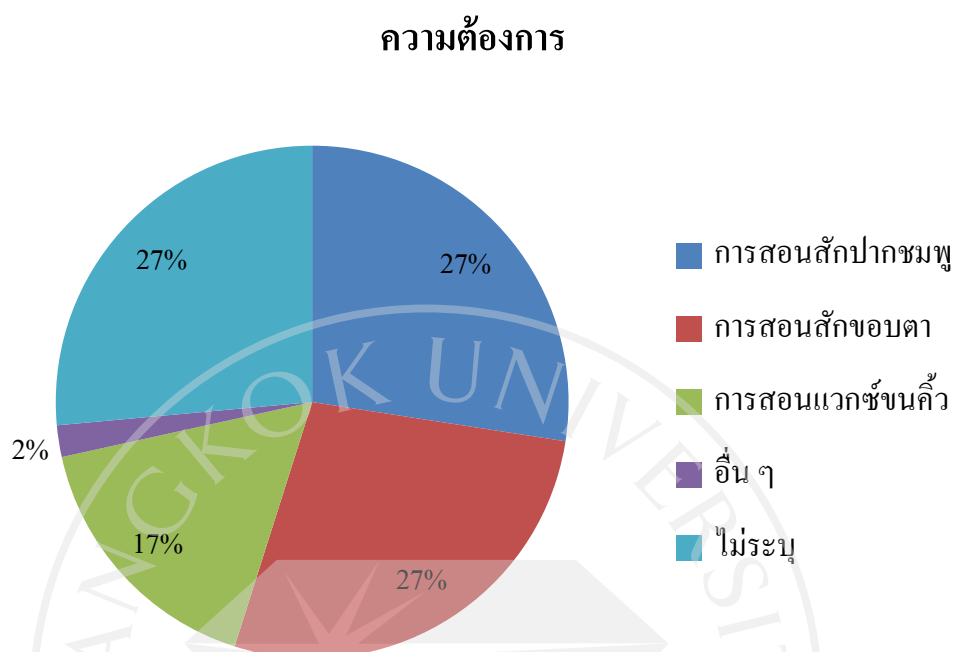


ตารางที่ 1.15: จำนวนและร้อยละด้านความต้องการที่มีต่อสถาบันสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

ความต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
การสอนสักปากชมพู	28	27.5
การสอนสักขอบตา	28	27.5
การสอนแว็กซ์ขนคิ้ว	17	16.7
อื่น ๆ	2	2.0
ไม่ระบุ	27	26.5
รวม	102	100.00

จากตารางที่ 1.15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความต้องการให้สถาบันสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติสอนสักปากชมพูและสอนสักขอบตาเพิ่มเติมมีอย่างละ จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 และสอนแว็กซ์ขนคิ้ว จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.13: ภาพแสดงร้อยละด้านความต้องการที่มีต่อสถาบันสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ



1.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของบุคคลทั่วไป

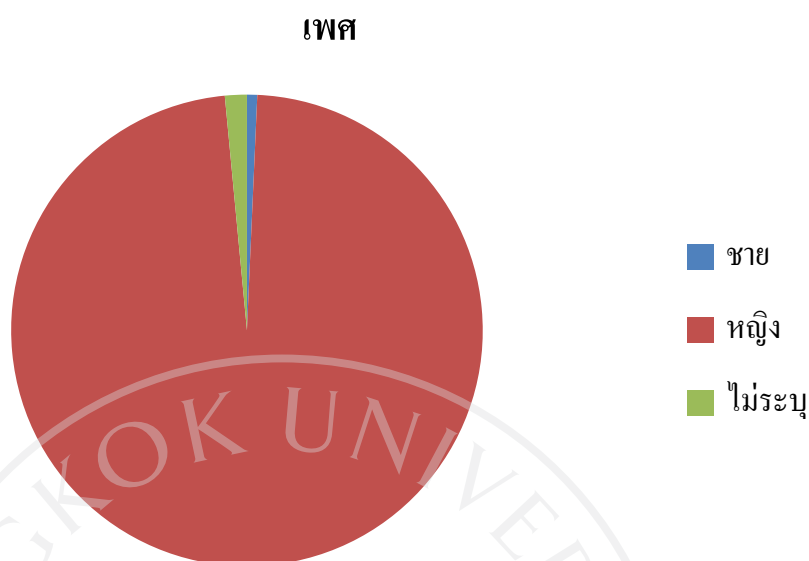
ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของบุคคลทั่วไป

ตารางที่ 1.16: จำนวนและร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	3	0.7
หญิง	395	97.8
ไม่ระบุ	6	1.5
รวม	404	100.0

จากตารางที่ 1.16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 395 คน คิดเป็นร้อยละ 97.8 และเพศชาย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.14: ภาพแสดงร้อยละด้านเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

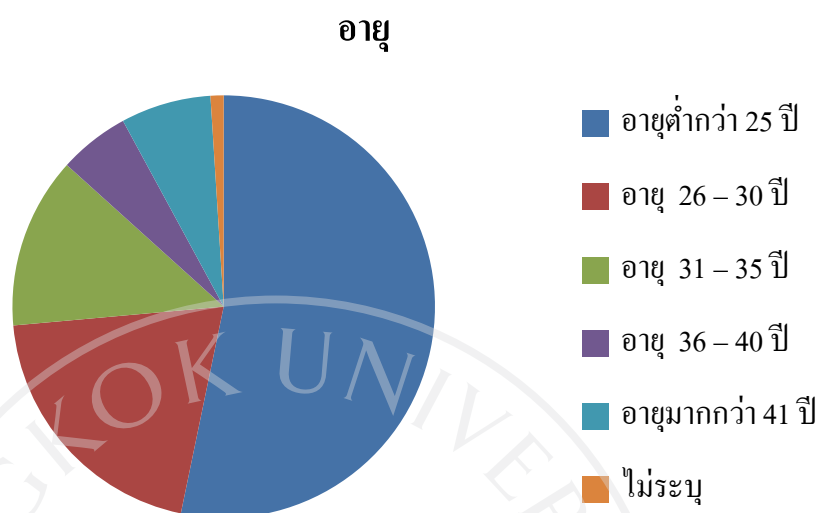


ตารางที่ 1.17: จำนวนและร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
อายุต่ำกว่า 25 ปี	215	53.2
อายุ 26-30 ปี	82	20.3
อายุ 31-35 ปี	53	13.1
อายุ 36-40 ปี	22	5.4
อายุมากกว่า 41 ปี	28	6.9
ไม่ระบุ	4	1.0
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.17 พบว่าอายุของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี จำนวน 215 คน คิดเป็นร้อยละ 53.2 รองลงมามีอายุระหว่าง 26-30 ปี จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3 รองลงมามีอายุระหว่าง 31-35 ปี จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.1 รองลงมามีอายุมากกว่า 41 ปี จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 6.9 และมีอายุระหว่าง 36-40 ปี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 5.4 ตามลำดับ ดังภาพ

ภาพที่ 7.15: ภาพแสดงร้อยละด้านอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

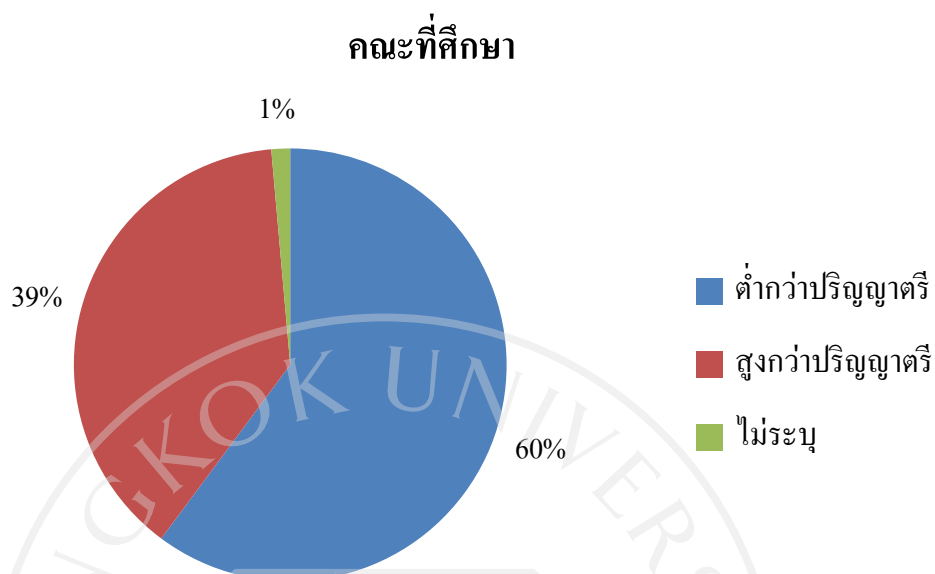


ตารางที่ 1.18: จำนวนและร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม

คณะที่ศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	243	60.1
สูงกว่าปริญญาตรี	155	38.4
ไม่ระบุ	6	1.4
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.18 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามศึกษาส่วนใหญ่มีการศึกษาสูงสุดระดับต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 243 คน คิดเป็นร้อยละ 60.1 และมีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 38.4 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.16: ภาพแสดงร้อยละด้านการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม

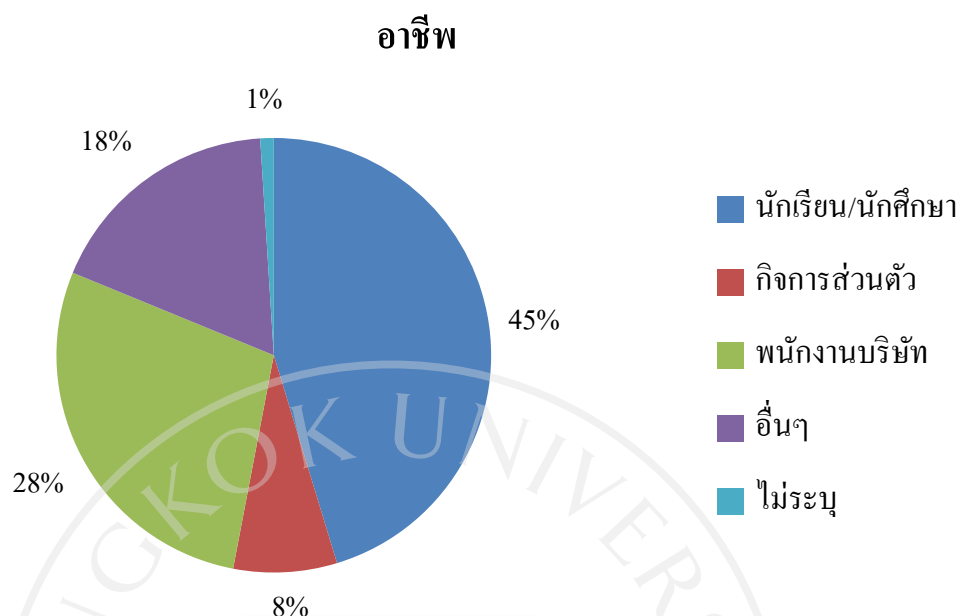


ตารางที่ 1.19: จำนวนและร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	183	45.3
กิจการส่วนตัว	31	7.7
พนักงานบริษัท	114	28.2
อื่นๆ	72	17.8
ไม่ระบุ	4	1.0
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.19 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพนักเรียน หรือนักศึกษา จำนวน 183 คน คิดเป็นร้อยละ 45.3 รองลงมาประกอบอาชีพพนักงานบริษัท จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 28.2 และตามลำดับ

ภาพที่ 7.17: ภาพแสดงร้อยละด้านอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

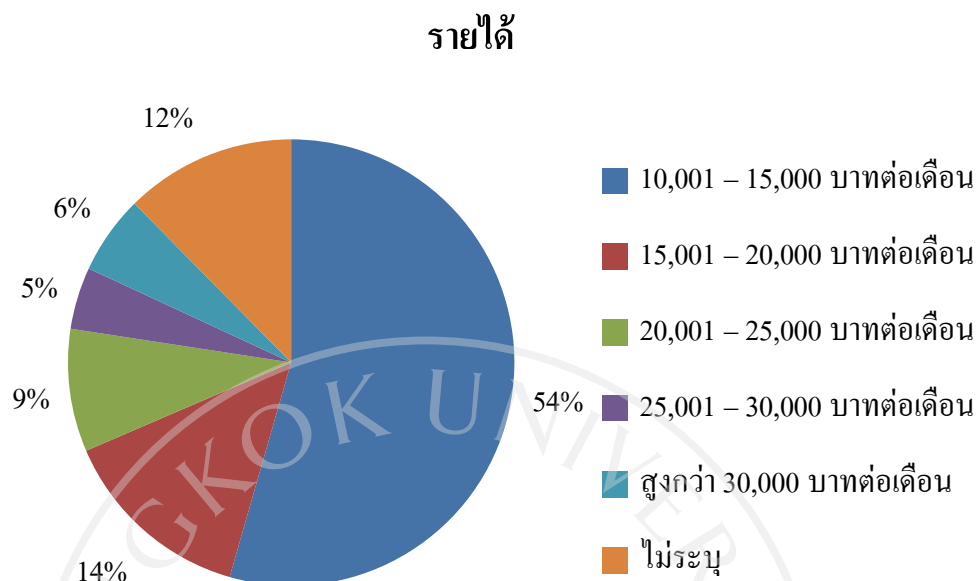


ตารางที่ 1.20: จำนวนและร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
10,001–15,000 บาทต่อเดือน	220	54.5
15,001–20,000 บาทต่อเดือน	57	14.1
20,001–25,000 บาทต่อเดือน	36	8.9
25,001–30,000 บาทต่อเดือน	18	4.5
สูงกว่า 30,000 บาทต่อเดือน	23	5.7
ไม่ระบุ	50	12.4
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ประมาณ 10,001–15,000 บาทต่อเดือน จำนวน 220 คน คิดเป็นร้อยละ 54.5 รองลงมามีรายได้ประมาณ 15,001–20,000 บาทต่อเดือน จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 14.1 รองลงมามีรายได้ 20,001–25,000 บาทต่อเดือน จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 8.9 รองลงมามีรายได้สูงกว่า 30,000 บาทต่อเดือน จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 และมีรายได้ 25,001–30,000 บาทต่อเดือน จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.18: ภาพแสดงร้อยละด้านรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม



ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

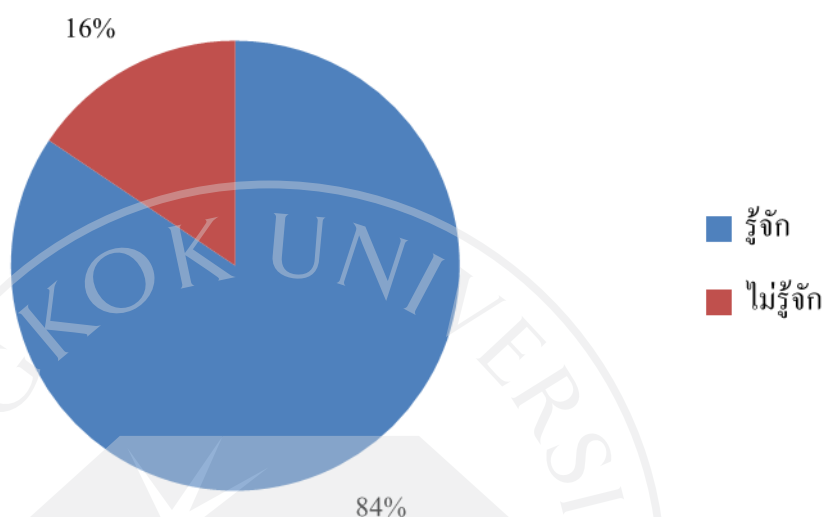
ตารางที่ 1.21: จำนวนและร้อยละด้านการรู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

การรู้จักการสักคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
รู้จัก	341	84.4
ไม่รู้จัก	63	15.6
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.21 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จำนวน 341 คน คิดเป็นร้อยละ 84.4 และไม่รู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ จำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 15.6 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.19: ภาพแสดงร้อยละด้านการรู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติของผู้ตอบแบบสอบถาม

การรู้จักการสักคิ้ว

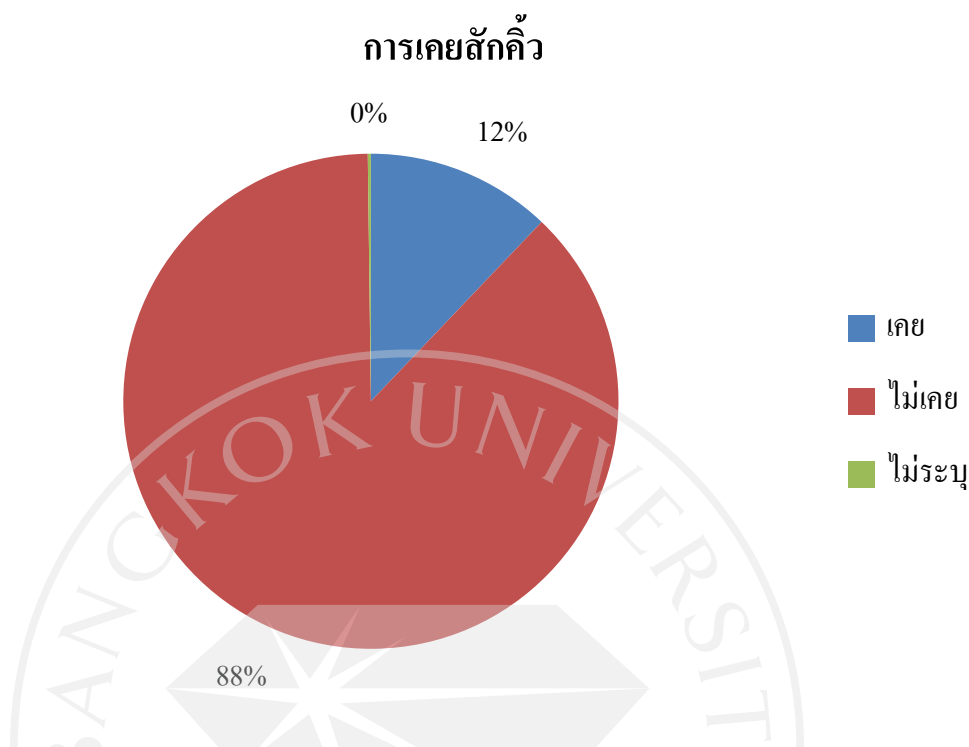


ตารางที่ 1.22: จำนวนและร้อยละด้านการเคยสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

การเคยสักคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
เคย	49	12.1
ไม่เคย	354	87.6
ไม่ระบุ	1	0.2
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เคยสักคิ้ว จำนวน 354 คน คิดเป็นร้อยละ 87.6 และเคย จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 12.1 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.20: ภาพแสดงร้อยละด้านการเคยสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

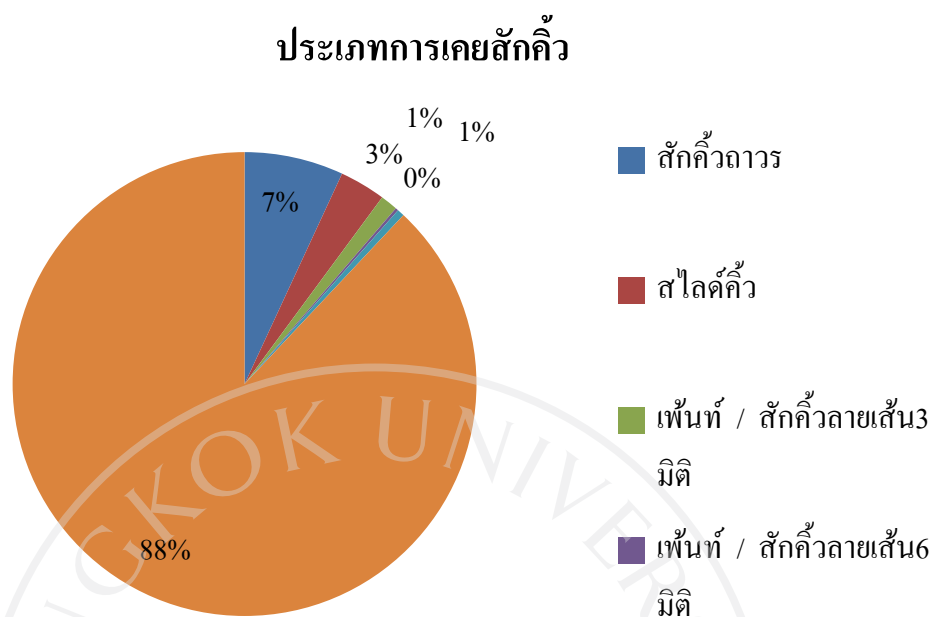


ตารางที่ 1.23: จำนวนและร้อยละด้านประเภทการเคยสักคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

ประเภทการเคยสักคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
สักคิ้วถาวร	28	6.9
สไลด์คิ้ว	13	3.2
เพ้นท์ / สักคิ้วลายเส้น 3 มิติ	5	1.2
เพ้นท์ / สักคิ้วลายเส้น 6 มิติ	1	.2
อื่น ๆ	2	0.5
ไม่ระบุ	355	87.9
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.23 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเคยสักคิ้วถาวร จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 6.9 รองลงมาเคยสไลด์คิ้ว จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 3.2 รองลงมาเคยเพ้นท์ / สักคิ้วลายเส้น 3 มิติ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 และเคยเพ้นท์ / สักคิ้วลายเส้น 6 มิติ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.2 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.21: ภาพแสดงร้อยละด้านประเภทการเคยส์คิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

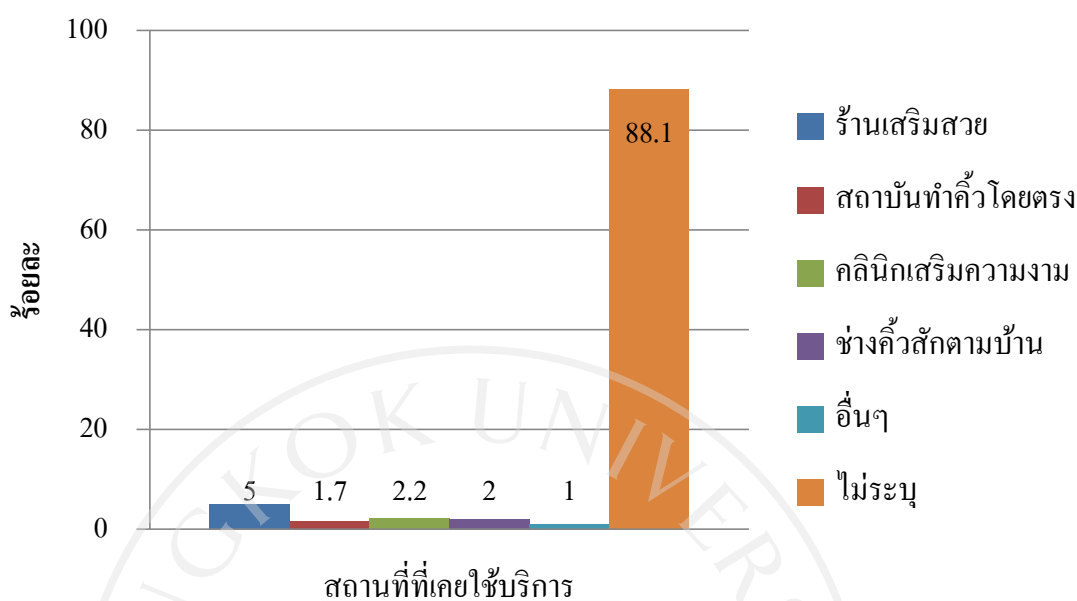


ตารางที่ 1.24: จำนวนและร้อยละด้านสถานที่ที่เคยใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานที่ที่เคยใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
ร้านเสริมสวย	20	5.0
สถาบันทำคิ้วโดยตรง	7	1.7
คลินิกเสริมความงาม	9	2.2
ช่างคิ้วสักตามบ้าน	8	2.0
อื่นๆ	4	1.0
ไม่ระบุ	356	88.1
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.24 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามศึกษาส่วนใหญ่เคยใช้บริการจากร้านเสริมสวย จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 รองลงมาใช้บริการคลินิกเสริมความงาม จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.2 รองลงมาใช้บริการช่างคิ้วสักตามบ้าน จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 และเคยใช้บริการสถาบันทำคิ้วโดยตรง จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.7 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.22: ภาพแสดงร้อยละด้านสถานที่ที่เคยใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม

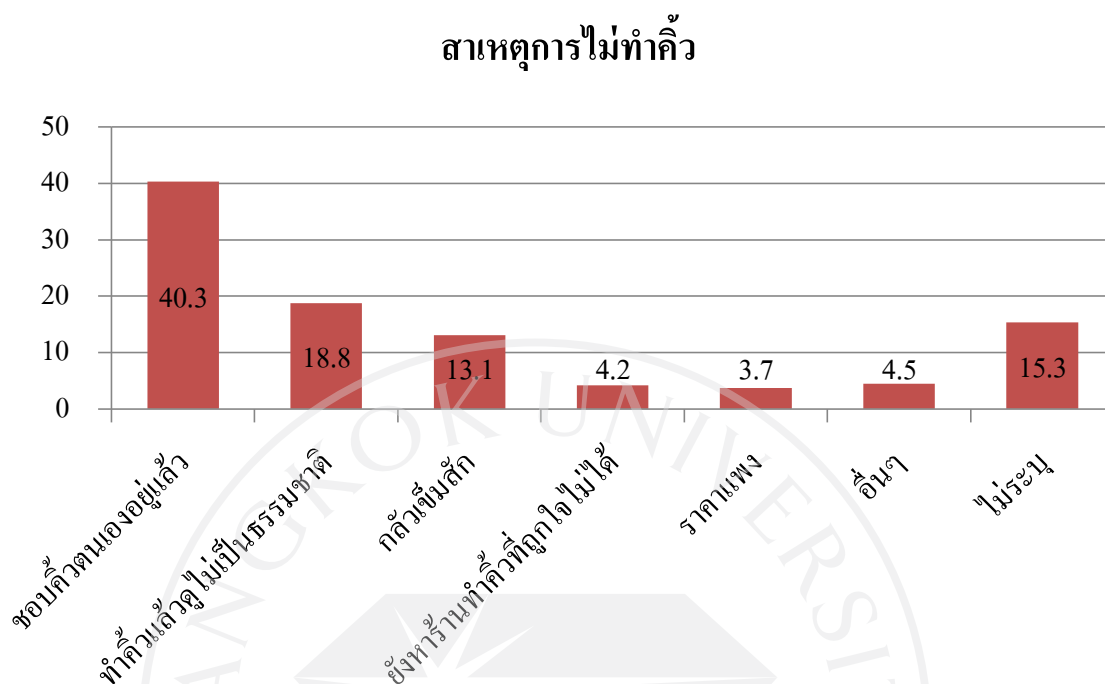


ตารางที่ 1.25: จำนวนและร้อยละด้านสาเหตุการไม่ทำคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

สาเหตุการไม่ทำคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
ชอบคิ้วตนเองอยู่แล้ว	163	40.3
ทำคิ้วแล้วดูไม่เป็นธรรมชาติ	76	18.8
กลัวเข็มสัก	53	13.1
ยังหาร้านทำคิ้วที่ถูกใจไม่ได้	17	4.2
ราคาแพง	15	3.7
อื่นๆ	18	4.5
ไม่ระบุ	62	15.3
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.25 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามศึกษาส่วนใหญ่ไม่ทำคิ้วเพราะชอบคิ้วตนเองอยู่แล้ว จำนวน 163 คน คิดเป็นร้อยละ 40.3 รองลงมากลัวว่าทำคิ้วแล้วดูไม่เป็นธรรมชาติ จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 18.8 รองลงมากลัวเข็มสัก จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 13.1 รองลงมายังหาร้านทำคิ้วที่ถูกใจไม่ได้ จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 4.2 และถ้าจะทำคิ้วราคาก็แพงเกินไป จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.23: ภาพแสดงร้อยละด้านสาเหตุการไม่ทำคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถาม

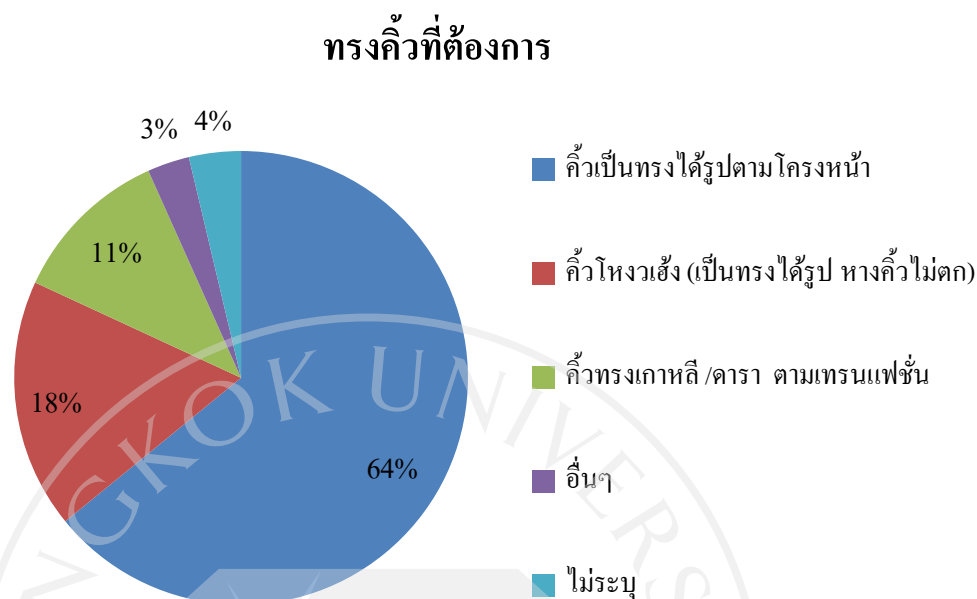


ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการกลุ่มเป้าหมาย
ตารางที่ 1.26: จำนวนและร้อยละด้านทรงคิ้วที่ต้องการ

ทรงคิ้วที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
คิ้วเป็นทรงได้รูปตามโครงหน้า	259	64.1
คิ้วโหวงเฮ้ง (เป็นทรงได้รูป หางคิ้วไม่ตก)	72	17.8
คิ้วทรงเกาหลี / ดารา ตามเทรนแฟชั่น	46	11.4
อื่นๆ	12	3.0
ไม่ระบุ	15	3.7
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.26 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการคิ้วแบบที่เป็นทรงได้รูปตามโครงหน้า จำนวน 259 คน คิดเป็นร้อยละ 64.1 รองลงมาต้องการแบบคิ้วโหวงเฮ้ง (เป็นทรงได้รูป หางคิ้วไม่ตก) จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 17.8 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.24: ภาพแสดงร้อยละด้านทรงคิ้วที่ต้องการ

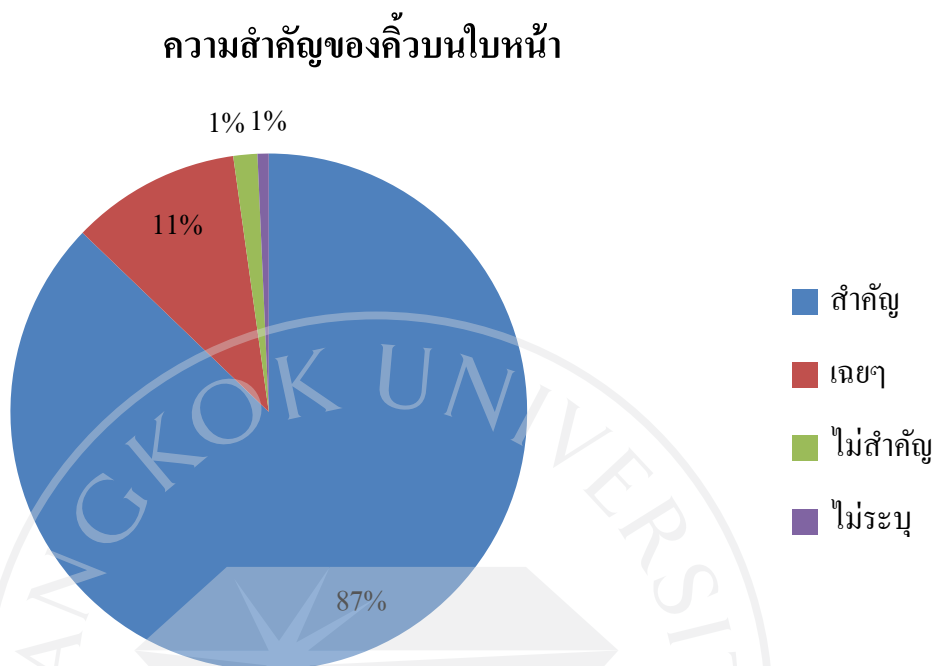


ตารางที่ 1.27: จำนวนและร้อยละความสำคัญของคิ้วบนใบหน้า

ความสำคัญของคิ้วบนใบหน้า	จำนวน	ร้อยละ
สำคัญ	352	87.1
เฉยๆ	43	10.6
ไม่สำคัญ	6	1.5
ไม่ระบุ	3	0.7
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.27 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าคิ้วมีส่วนสำคัญบนใบหน้ามากที่สุด จำนวน 352 คน คิดเป็นร้อยละ 87.1 รองลงมาคิดว่าคิ้วมีส่วนสำคัญบนใบหน้าปานกลาง จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 10.6 และคิดว่าคิ้วไม่สำคัญ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.25: ภาพแสดงร้อยละความสำคัญของคิวบนใบหน้า

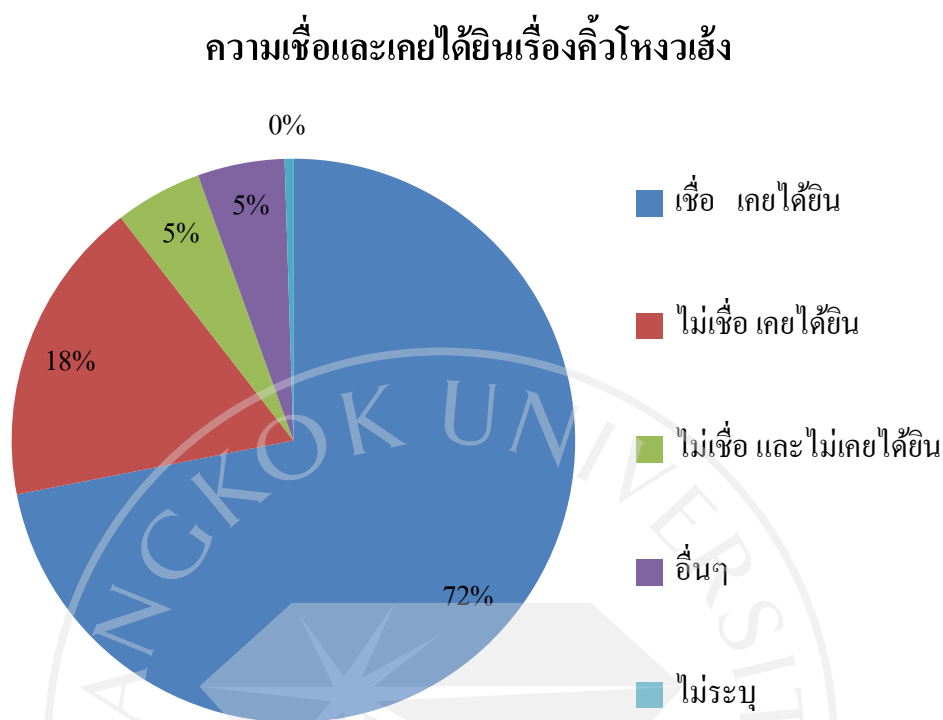


ตารางที่ 1.28: จำนวนและร้อยละความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องคิ้วหงวเฮ้ง

ความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องคิ้วหงวเฮ้ง	จำนวน	ร้อยละ
เชื่อ เคยได้ยิน	291	72.0
ไม่เชื่อ เคยได้ยิน	71	17.6
ไม่เชื่อและไม่เคยได้ยิน	20	5.0
อื่นๆ	20	5.0
ไม่ระบุ	2	0.5
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.28 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องคิ้วหงวเฮ้ง จำนวน 291 คน คิดเป็นร้อยละ 72.0 รองลงมาไม่เชื่อเรื่องคิ้วหงวเฮ้ง แต่เคยได้ยินจำนวน 71คน คิดเป็นร้อยละ 17.6 และไม่เชื่อเรื่องคิ้วหงวเฮ้ง และไม่เคยได้ยิน จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.26: ภาพแสดงร้อยละความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องคิวโหวงเฮ้ง

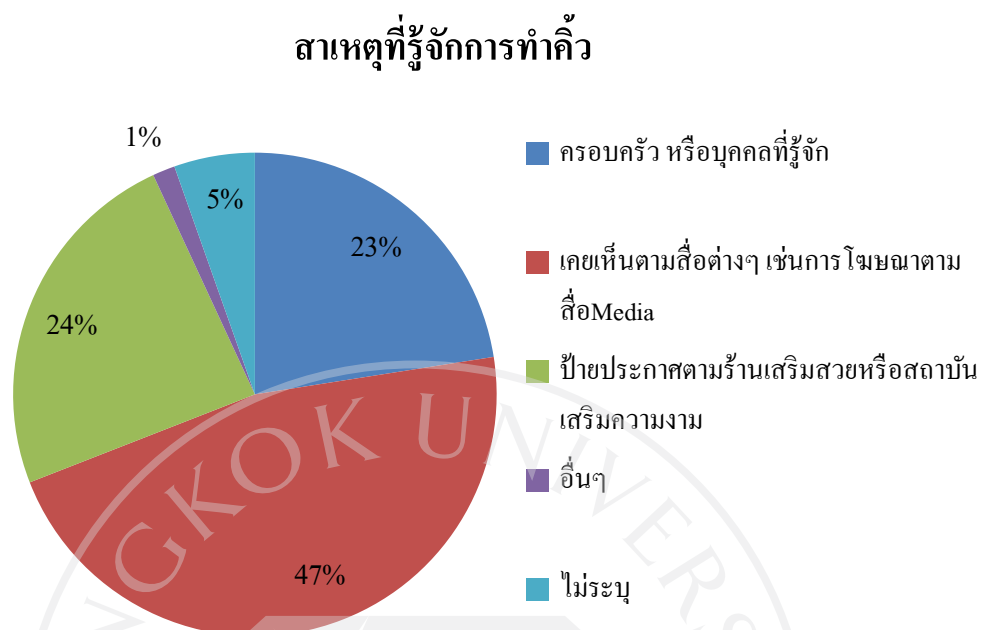


ตารางที่ 1.29: จำนวนและร้อยละสาเหตุที่รู้จักการทำคิ้ว

สาเหตุที่รู้จักการทำคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
ครอบครัวหรือบุคคลที่รู้จัก	91	22.5
เคยเห็นตามสื่อต่างๆ เช่นการโฆษณาตามสื่อ Media	188	46.5
ป้ายประกาศตามร้านเสริมสวยหรือสถาบันเสริมความงาม	97	24.0
อื่นๆ	6	1.5
ไม่ระบุ	22	5.4
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.29 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักการทำคิ้วเพราะเคยเห็นตามสื่อต่างๆ เช่นการโฆษณาตามสื่อ Media จำนวน 188 คน คิดเป็นร้อยละ 46.5 รองลงมาเห็นป้ายประกาศตามร้านเสริมสวยหรือสถาบันเสริมความงาม จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.27: ภาพแสดงร้อยละสาเหตุที่รู้จักการทำคิ้ว

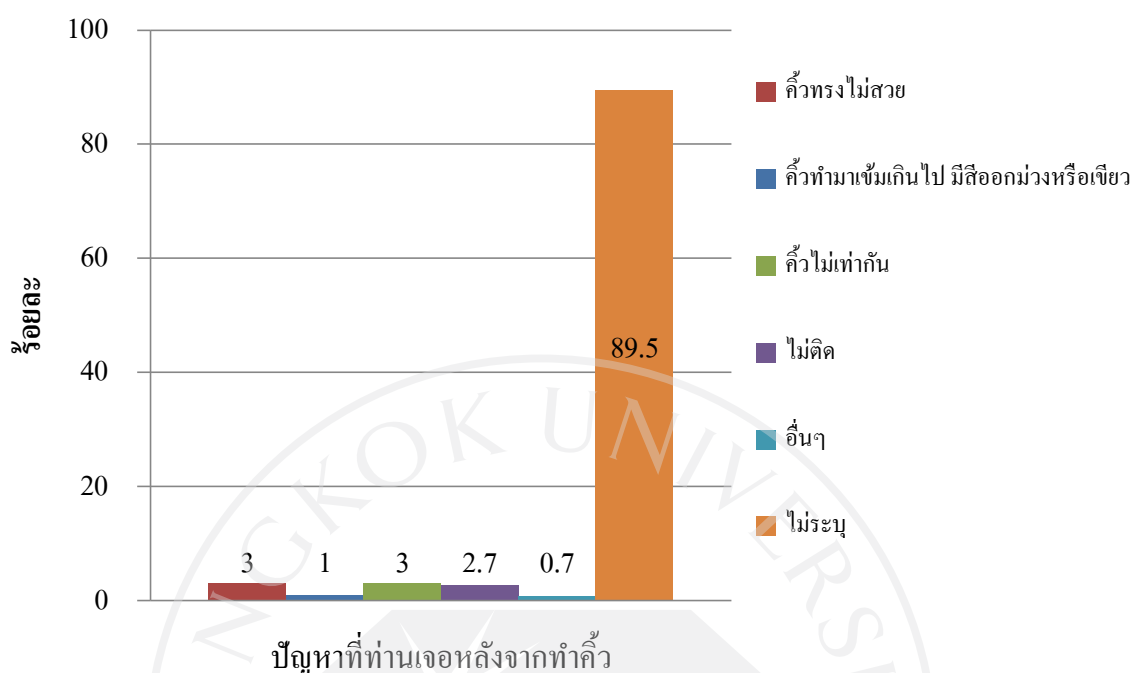


ตารางที่ 1.30: จำนวนและร้อยละปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้ว

ปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้ว	จำนวน	ร้อยละ
คิ้วทรงไม่สวย	12	3.0
คิ้วทำมาเข้มเกินไป มีสีออกม่วงหรือเขียว	4	1.0
คิ้วไม่เท่ากัน	12	3.0
ไม่ติด	11	2.7
อื่นๆ	3	.7
ไม่ระบุ	362	89.5
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.30 พบว่าปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้วของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มี 2 สาเหตุ คือ คิ้วทรงไม่สวยและคิ้วไม่เท่ากัน จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.0 รองลงมาสีแล้วไม่ติด จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 และคิ้วทำมาเข้มเกินไป มีสีออกม่วงหรือเขียว จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.28: ภาพแสดงร้อยละปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้ว



การประเมินระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้ว โดยใช้การวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยที่มีเกณฑ์และนำเสนอในรูปตารางประกอบการบรรยาย ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1.31: ระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้ว

ความสำคัญ	\bar{X}	S.D.	แปลผล
1. ภาพลักษณ์	4.05	1.048	มาก
2.บรรยากาศ การตกแต่ง ของร้าน	3.92	0.955	มาก
3.ความน่าเชื่อถือของช่าง	4.48	0.954	มากที่สุด
4.ความสะอาดของเครื่องมือและอุปกรณ์สักคิ้ว	4.59	0.955	มากที่สุด
5.ราคาและความคุ้มค่า	4.20	0.998	มาก
6.ทำเลที่ตั้ง	3.74	1.028	มาก
7.การรับประกันผลงาน	4.52	0.938	มากที่สุด
8.การดูแลลูกค้า	4.50	0.980	มากที่สุด
9.อื่นๆ	0.09	0.649	-

จากตารางที่ 1.31 ระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้ว เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ส่วนใหญ่ พบว่าระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้วโดยเรียงลำดับจากมากที่สุดถึงน้อยสุด มีดังนี้

ระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้วในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความสะอาดของเครื่องมือและอุปกรณ์สักคิ้ว ($\bar{X} = 4.59$) การรับประกันผลงาน ($\bar{X} = 4.52$) การดูแลลูกค้า ($\bar{X} = 4.50$) และความน่าเชื่อถือของช่าง ($\bar{X} = 4.48$) ตามลำดับ

ระดับความสำคัญของคุณสมบัติร้านสักคิ้วในระดับมาก ได้แก่ ราคาและความคุ้มค่า ($\bar{X} = 4.20$) ภาพลักษณ์ ($\bar{X} = 4.05$) บรรยากาศ การตกแต่ง ของร้าน ($\bar{X} = 3.92$) และทำเลที่ตั้ง ($\bar{X} = 3.74$) ตามลำดับ

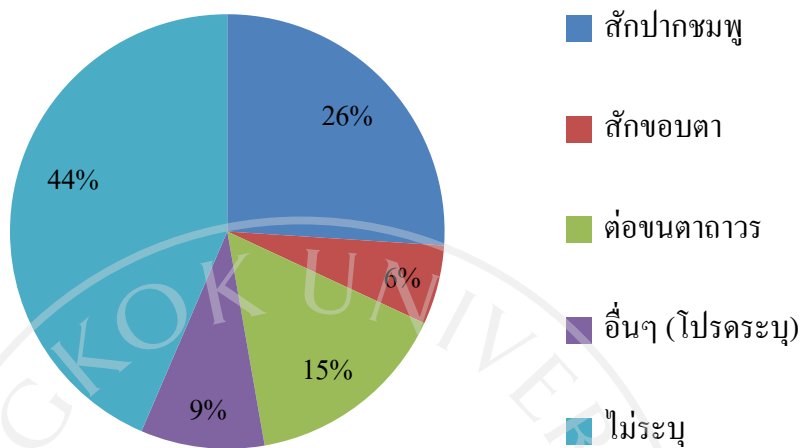
ตารางที่ 1.32: จำนวนและร้อยละของความต้องการใช้บริการเพิ่มเติม

ความต้องการใช้บริการเพิ่มเติม	จำนวน	ร้อยละ
สักปากชมพู	105	26.0
สักขอบตา	24	5.9
ต่อขนตาถาวร	62	15.3
อื่นๆ (ไปรตระบุ)	37	9.2
ไม่ระบุ	176	43.5
รวม	404	100.00

จากตารางที่ 1.32 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการใช้บริการสักปากชมพู จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 26.0 รองลงมาต้องการต่อขนตาถาวร จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 15.3 ตามลำดับ

ภาพที่ 7.29: ภาพแสดงร้อยละของความต้องการใช้บริการเพิ่มเติม

ความต้องการใช้บริการเพิ่มเติม



บทที่ 2

การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจะเป็นส่วนประกอบและขั้นตอนที่สำคัญในกระบวนการจัดการธุรกิจที่ผู้ประกอบการจะต้องทำการศึกษาและพิจารณาถึงคุณลักษณะ บทบาทและอิทธิพลของปัจจัยแวดล้อมที่มีต่อองค์การธุรกิจ เพื่อที่ผู้ประกอบการจะได้แก้ไขปัญหาและแสวงหาประโยชน์จากปัจจัยเหล่านั้น รวมทั้งการศึกษาถึงข้อจำกัดอันเกิดจากปัจจัยสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อเนื่องไปยังการดำเนินงาน และการดำรงอยู่ของธุรกิจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมจะทำให้ได้รับทราบข้อมูลสำคัญๆ ในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ และการปฏิบัติการโดยข้อมูลที่ได้จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถประเมินโอกาสหรืออุปสรรคของสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อธุรกิจ ตลอดจนจุดแข็งและจุดอ่อนในการดำเนินงานของธุรกิจ การใช้ SWOT ในการตรวจสอบข้อมูลด้านต่างๆ ขององค์กรเพื่อใช้ในการตัดสินใจกำหนดนโยบาย และดำเนินงานขององค์กร เพราะกระบวนการวิเคราะห์ SWOT สามารถเอื้ออำนวยให้เกิดการมีส่วนร่วมของผู้นำและสมาชิกในการวางแผนการดำเนินงานและกลยุทธ์ธุรกิจ ข้อสรุปนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ Day and Fahey (1990, p. 156-162) ที่ระบุว่าคุณค่าของ SWOT อยู่ที่กระบวนการซึ่งทำให้เกิดการมีส่วนร่วมจากบุคคลทุกระดับขององค์กร

กระบวนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องทำการศึกษาสภาพแวดล้อมที่สำคัญ 2 ระดับ ได้แก่ ปัจจัยแรก คือ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งประกอบด้วยโอกาสและอุปสรรค ปัจจัยที่สอง คือ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในการแข่งขัน ซึ่งประกอบด้วยจุดแข็งและจุดอ่อน เป็นปัจจัยที่ทุกธุรกิจต้องเผชิญและหลีกเลี่ยงไม่ได้ จึงจำเป็นต้องนำมาพิจารณาร่วมด้วย (Ginter and Dancan, 1990,p. 63-70)

2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment Analysis : PEST Analysis)

สภาพแวดล้อมภายนอกทางสังคม เป็นปัจจัยที่ธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้และปัจจัยเหล่านั้นส่งผลกระทบต่อทั้งทางบวกและทางลบต่อการเจริญเติบโตและความอยู่รอดของธุรกิจ ปัจจัยบางอย่างเป็นการเปิดโอกาสหรือช่องทางที่จะนำมาใช้ประโยชน์ในการดำเนินงานธุรกิจ แต่ปัจจัยบางอย่างก็เป็นปัญหา เป็นอุปสรรค หรือข้อจำกัด ที่ธุรกิจจะต้องเผชิญ ตั้งรับหรือหาทางหลีกเลี่ยง การศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทางสังคม จะทำให้ธุรกิจได้รับข้อมูลที่สำคัญ เพื่อนำมาใช้ในการ

ตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ผู้ประกอบการที่จะประสบผลสำเร็จจึงจำเป็นต้องคอยติดตามแนวโน้มของสภาพแวดล้อมและประเมินความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกเป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญในการกำหนดกลยุทธ์ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงไปสภาพแวดล้อมภายนอกทางสังคมที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง มีดังนี้

1. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic)
2. ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย (Political and Legal)
3. ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social and Cultural)
4. ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological)

ที่มา: พิบูล ทีปะपाल. (2551). *การจัดการเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ: อมรรการพิมพ์.

2.1.1 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic)

เป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นดัชนีในการชี้วัดระดับทั่วไปทางธุรกิจทั้งภายในองค์การและภายนอกองค์การ อิทธิพลทางเศรษฐกิจจะเป็นการบ่งบอกถึงการนำทรัพยากรโดยรวมของชาติมาใช้ในการประกอบธุรกิจ (Hooper and Rocca , 1991, p. 26-31) การเปลี่ยนแปลงของสภาวะมีผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจ หากช่วงใดสภาวะทางเศรษฐกิจดี ไม่มีเหตุการณ์ที่เลวร้าย ก็จะทำให้ผู้ประกอบการมีความมั่นใจในการดำเนินงาน รวมถึงผู้บริโภคที่มีความมั่นใจในเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เกิดการจับจ่ายใช้สอย เพิ่มอำนาจในการซื้อของผู้บริโภค แต่หากช่วงเวลาใดเกิดเหตุการณ์ที่ตรงข้าม ก็จะทำให้ผู้บริโภคเกิดความไม่เชื่อมั่น ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อ อำนาจในการจับจ่ายใช้สอยน้อยลง ทำให้เกิดผลกระทบต่อผู้ประกอบการและธุรกิจโดยรวม

ประมาณการเศรษฐกิจ ปี 2557

ตารางที่ 2: ตารางประมาณการเศรษฐกิจ ปี 2557

	ข้อมูล		ประมาณการ	
	จริง			19-พ.ค.-57
	ปี 2555	ปี 2556	17-ก.พ.-57	57
GDP (ณ ราคาประจำปี : พันล้านบาท)	11,375	11,897	12,599	12,424
รายได้ต่อหัว (บาทต่อคนต่อปี)	167,501	174,319	183,638	181,077
GDP (ณ ราคาประจำปี : พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	366	385	388	382
รายได้ต่อหัว (ดอลลาร์ สรอ. ต่อหัวต่อปี)	5,389	5,647	5,650	5,572
อัตราการขยายตัวของ GDP (ณ ราคาคงที่ ,%)	6.5	2.9	3.0-4.0	1.5-2.5
การลงทุนรวม (ณ ราคาคงที่ ,%)	13.2	-2.0	3.1	-1.3
ภาคเอกชน (ณ ราคาคงที่ ,%)	14.4	-2.8	3.8	-0.2
ภาครัฐ (ณ ราคาคงที่ ,%)	8.9	1.3	0.3	-5.0
การบริโภครวม (ณ ราคาคงที่ ,%)	6.8	1.1	1.6	1.0
ภาคเอกชน (ณ ราคาคงที่ ,%)	6.7	0.3	1.4	0.8
ภาครัฐ (ณ ราคาคงที่ ,%)	7.5	4.9	2.0	1.8
ปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการ (ปริมาณ ,%)	3.1	4.2	6.0	3.6
มูลค่าการส่งออกสินค้า (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	225.9	225.4	241.2	233.8
อัตราการขยายตัว (มูลค่า ,%)	3.1	-0.2	5.0-7.0	3.7
อัตราการขยายตัว (ปริมาณ ,%)	2.5	0.2	4.0-6.0	4.2
ปริมาณการนำเข้าสินค้าและบริการ (ปริมาณ ,%)	6.2	2.3	4.6	1.3
มูลค่าการนำเข้าสินค้า (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	219.9	219.0	231.7	220.2
อัตราการขยายตัว (มูลค่า ,%)	8.8	-0.4	5.7	0.5
อัตราการขยายตัว (ปริมาณ ,%)	7.1	1.7	5.2	1.0
ดุลการค้า (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	6.0	6.4	9.6	13.6
ดุลบัญชีเดินสะพัด (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	-1.5	-2.8	-0.6	1.9
ดุลบัญชีเดินสะพัดต่อ GDP (%)	-0.4	-0.6	-0.2	0.5
เงินเฟ้อ (%)				
ดัชนีราคาผู้บริโภค	3	2.2	1.9-2.9	1.9-2.9
GDP Deflator	1.3	1.7	1.9-2.9	1.9-2.9

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2557). เศรษฐกิจไทยไตรมาสแรกของปี 2557 และแนวโน้มปี 2557. สืบค้นจาก www.nesdb.go.th/default.aspx.

เศรษฐกิจไทยในปี 2557 มีแนวโน้มขยายตัวต่ำจากการที่เศรษฐกิจไตรมาสแรกติดลบและการฟื้นตัวในช่วงที่เหลือของปียังมีข้อจำกัดจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่สามารถหาข้อยุติได้และมีแนวโน้มที่การจัดตั้งรัฐบาลต้องล่าช้าออกไปกว่าที่คาดการณ์ไว้เดิม จึงส่งผลกระทบต่อการขยายตัวของรายจ่ายภาครัฐ และการขับเคลื่อนมาตรการเศรษฐกิจที่สำคัญๆ รวมทั้งส่งผลกระทบต่อการเบิกจ่ายและการจัดเตรียมงบประมาณประจำปี 2558 นอกจากนี้ยังส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายและการลงทุนภาคเอกชน ในขณะที่การฟื้นตัวของการส่งออกที่มีแนวโน้มช้ากว่าที่คาดไว้เดิมตามแนวโน้มความล่าช้าในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะเศรษฐกิจจีนและประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก มีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ ดังนั้นแรงส่งจากภาคการส่งออกจึงมีแนวโน้มต่ำกว่าที่ประมาณการไว้

เศรษฐกิจไทยเดือนพฤษภาคม พ.ศ.2557 เริ่มมีการปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้า แต่หากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนแล้ว ตัวเลขในภาพรวมยังคงหดตัวอยู่ อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจเริ่มมีสัญญาณที่เด่นชัดมากขึ้นในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2557 โดยธนาคารแห่งประเทศไทยคาดว่า ตัวเลขเศรษฐกิจเดือนมิถุนายน พ.ศ.2557 จะเริ่มเป็นบวกได้เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยไตรมาส 2 น่าจะเป็นบวกได้ไม่น้อยกว่า 1% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน เพียงแต่หากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนอาจยังติดลบอยู่ประมาณ 0.4% ส่วนครึ่งปีหลังจะเป็นช่วงที่เศรษฐกิจฟื้นตัวได้เร็ว โดยธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ประเมินการเติบโตโดยเฉลี่ยไว้ที่ประมาณ 3.4%

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2557). *เศรษฐกิจไทยไตรมาสแรกของปี 2557 และแนวโน้มปี 2557*. สืบค้นจาก www.nesdb.go.th/default.aspx.

สรุป

จากข้อมูลภาพรวมด้านเศรษฐกิจข้างต้น มีผลกระทบกับการประกอบธุรกิจ ของ U cute Academy ที่ดี เนื่องจากเมื่อเศรษฐกิจมีสัญญาณที่ดีขึ้น ก็ทำให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อที่เพิ่มมากขึ้น กล้าที่จะใช้จ่ายมากขึ้น ซึ่งโดยปกติผู้บริโภคก็มีความใส่ใจในเรื่องความสวยงามอยู่แล้ว

2.1.2 ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย (Political and Legal)

ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อนโยบายประกอบธุรกิจของประเทศ โดยเฉพาะประเทศไทยซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลแบบผสมผสานพรรคบ่อยๆ นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติจะอ่อนไหวกับปัจจัยทางการเมือง เพราะเกี่ยวข้องกับกฎหมายและมาตรการต่างๆ เช่น นโยบายการส่งเสริมการค้าการลงทุน การจัดเก็บภาษี การควบคุมการค้า การจ้างงานและกฎหมายแรงงาน กฎเกณฑ์และระเบียบในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ เป็นต้น จากการสำรวจความคิดเห็นของนักธุรกิจ ในประเด็นผลกระทบต่อการทำธุรกิจ พบว่านักธุรกิจมองว่าความขัดแย้งทางการเมืองเป็นปัจจัยส่งผลกระทบเป็นอันดับแรกต่อการดำเนินธุรกิจ ข้อกังวลในสายตาของนักลงทุน คือ กฎ นโยบายในการลงทุน มักจะเปลี่ยนแปลงตามรัฐบาลในสมัยนั้นๆ ถ้าการดำเนินธุรกิจขัดต่อกฎหมาย ธุรกิจย่อมจะมีปัญหาในการดำเนินงาน

สถานการณ์ทางการเมืองที่ขาดเสถียรภาพ ปัญหาการเมืองและการชุมนุมประท้วง ทำให้รัฐบาลไม่สามารถขับเคลื่อนนโยบายเศรษฐกิจของประเทศได้เต็มที่ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการใช้จ่ายใช้สอยและส่งผลกระทบต่อนักลงทุนที่ไม่มั่นใจในนโยบายของรัฐบาล ทำให้เกิดความไม่แน่ใจที่จะลงทุนในการทำธุรกิจ

สรุป

อย่างไรก็ตามรัฐบาลได้เห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาและยกระดับมาตรฐานธุรกิจบริการไทย ได้มอบหมายให้กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นหน่วยงานรับผิดชอบในการส่งเสริมธุรกิจบริการ พร้อมกับการขับเคลื่อนและผลักดันการลงทุนของภาคเอกชนให้สามารถเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยรวม ส่งเสริมการลงทุนสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยในการเปิดกิจการใหม่หรือขยายกิจการเดิม ซึ่งจะเป็นผลบวกต่อผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยที่ต้องการเปิดธุรกิจใหม่อย่าง U cute Academy

2.1.3 ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social and Cultural)

สภาวะแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรมเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอย่างมาก เนื่องจากโครงสร้างทางสังคมประกอบไปด้วย ครอบครัว ชุมชน ไปจนถึงระดับประเทศ ซึ่งในแต่ละสังคมก็จะมีทัศนคติทางสังคม ค่านิยม และวัฒนธรรมที่แตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงทางด้านประชากร บทบาทหรือสถานภาพของบุคคลและระดับชนชั้นทางสังคม ภูมิศาสตร์หรือกายภาพรอบๆธุรกิจ

สภาพแวดล้อมทั่วไปทางด้านสังคมและวัฒนธรรม ในปัจจุบันนี้ได้มีการลดขนาดครอบครัวลง กลายเป็นครอบครัวเดี่ยว หน้าที่ในการดูแลบุตรหลานจึงตกเป็นของบิดามารดา ซึ่งต้องทำงานนอก บ้านเพื่อหารายได้มาเลี้ยงครอบครัว ประกอบกับค่านิยมในสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป คนในสังคม ต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น ความเร่งรีบในการทำกิจกรรมต่างๆ เนื่องจากมีข้อจำกัดทางด้าน เวลา ทุกคนหันมาให้ความสำคัญกับการใช้เวลาให้คุ้มค่า และคนในสังคมก็ต้องการที่จะได้รับการ บริการที่มีคุณภาพจากผู้ที่มีความรู้ความสามารถอย่างถ่องแท้ในสาขาวิชาชีพนั้นๆ

ที่มา: สุนีย์ วรรณโกมล และธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2552). *การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อการ จัดการธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: ม.ป.พ.

สรุป

จากสภาพสังคมและวัฒนธรรมดังกล่าว ส่งผลดีต่อ U cute Academy เพราะว่าสังคมเห็น ว่าการที่ช่างฝีมือในด้านความสวยความงามนั้น จำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถที่ได้มาตรฐาน ทำให้ ช่างต้องได้รับการพัฒนาฝีมืออย่างต่อเนื่องเพื่อนำไปพัฒนาศักยภาพของช่างและธุรกิจของตัวเอง เพราะปัจจุบันนี้ผู้คนในสังคมหันมาใส่ใจในเรื่องความสวยความงามและสุขภาพมากขึ้น จึงทำให้มั่นใจ ว่าจะส่งผลต่ออัตราที่ช่างจะมาเรียนเพิ่มเติมจาก U cute Academy ด้วย

2.1.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological)

ในปัจจุบันเทคโนโลยีกลายเป็นส่วนหนึ่งของการดำรงชีวิตของมนุษย์ รวมถึงการดำเนินการ ของธุรกิจ ซึ่งเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ในอนาคตมีผลกระทบต่อทั้งด้านดี และด้านเสียคู่กันไป แต่ธุรกิจส่วนใหญ่พยายามที่จะนำเอาข้อดี มาใช้ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด การบริโภคข้อมูลข่าวสารเป็นไปอย่าง รวดเร็ว มีลักษณะการกระจายแบบทุกทิศทุกทาง มีระบบตอบสนองอย่างรวดเร็ว ผู้บริโภคเข้าถึง แหล่งข้อมูลที่ต้องการได้ง่าย สามารถหาข้อมูลมาตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย

สรุป

U cute Academy เป็นสถานประกอบการที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารจัดการ เพื่อที่จะได้ดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งการจัดการด้านการเงินและระบบบัญชี ด้าน ฐานข้อมูลลูกค้า ด้านการตลาด ด้านการประชาสัมพันธ์และหาข้อมูลเพื่อให้ได้มาซึ่งการบริหารที่ ได้เปรียบคู่แข่ง

2.2 การวิเคราะห์ด้วยเทคนิค SWOT (SWOT Analysis)

เป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (Situation Analysis) 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก เพื่อประเมินค่า จุดแข็ง (Strengths) ,จุดอ่อน (Weaknesses) ,โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ผลการวิเคราะห์ SWOT นี้ผู้ประกอบการจะใช้เป็นแนวทางการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ การกำหนดกลยุทธ์ และเป็นข้อมูลในการตัดสินใจดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ตลอดจนทำการประเมินธุรกิจเพื่อให้องค์กรเกิดการพัฒนาไปในทางที่เหมาะสมต่อไป

นอกจากนี้ SWOT เป็นเทคนิคที่มีองค์ประกอบ 4 ปัจจัย คือ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. S (Strengths) จุดแข็ง เป็นปัจจัยภายในที่สามารถควบคุมได้ตามศักยภาพของธุรกิจที่มีอยู่จุดแข็งนี้จะก่อให้เกิดผลดีหรือปัจจัยเชิงบวกต่อธุรกิจ ส่งผลมาจากการบริหารงานภายในระหว่างผู้บริหาร บุคลากร และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของธุรกิจหรืออาจมาจากความได้เปรียบในด้านทรัพยากรทางการบริหารต่าง ๆ เช่น มีสถานภาพทางการเงินที่มั่นคง ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ และแหล่งจัดจำหน่าย บุคลากรมีประสบการณ์และความสามารถในระดับสูง เป็นต้น

2. W (Weaknesses) จุดอ่อน เป็นปัจจัยภายในที่เกิดจากสภาพปัญหาภายในธุรกิจ อันเนื่องมาจากการบริหารงานที่ผิดพลาด ขาดการเชื่อมโยงการทำงานกับเครือข่ายธุรกิจ หรือข้อจำกัดบางประการของศักยภาพทางธุรกิจ ปัญหาเหล่านี้จะส่งผลร้ายถ้าไม่รีบดำเนินการแก้ไข เช่น การขาดสภาพคล่องทางการเงิน สินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพไม่คงที่และขาดการประสานงานที่ดีภายในองค์กร เป็นต้น

3. O (Opportunities) โอกาส เป็นปัจจัยภายนอกที่ธุรกิจไม่สามารถเข้าไปควบคุมให้เกิดหรือไม่เกิดขึ้นได้ แต่เป็นสภาวะการณ์แวดล้อมอันส่งผลดีให้กับธุรกิจโดยบังเอิญ เช่น บริบทของสภาพแวดล้อมเอื้ออำนวย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีรายได้เพิ่มขึ้น นโยบายของรัฐให้การสนับสนุนธุรกิจแต่ละประเภท หรือสินค้าของคู่แข่งมีคุณภาพต่ำ เป็นต้น

4. T (Threats) อุปสรรค เป็นปัจจัยภายนอกที่ธุรกิจไม่สามารถเข้าไปควบคุมให้เกิดหรือไม่เกิดขึ้นได้และเป็นสภาวะการณ์แวดล้อมอันเลวร้ายที่ส่งผลกระทบต่อให้ธุรกิจเสียหาย เช่น รัฐบาลขึ้นภาษี ปัญหาสภาพเศรษฐกิจตกต่ำ ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น วิกฤตภาวะโลกร้อน วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นหรือเกิดภัยสงครามกลางเมือง หรือภัยธรรมชาติ เป็นต้น

ที่มา: Kerin, R., Hartley, S. & Rudelius, W. (2008). *Marketing*. New York: Mc Graw-Hill.

ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 3.1: ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยแวดล้อม	จุดแข็ง Strengths	จุดอ่อน Weaknesses
ด้านการบริหารจัดการ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผลิตรายการที่ใช้ในการเรียนการสอนนำเข้ามาจากต่างประเทศ มีมาตรฐานรับรอง 2. มีการจัดการเรียนการสอนอย่างเป็นระบบ มีมาตรฐานระดับสากล การันตี 3. มีอาจารย์ผู้สอนที่มีศักยภาพในการสอน การันตีสามารถเปิดร้านสร้างอาชีพได้จริง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นโรงเรียนสอนสักคิ้วใหม่ จึงทำให้นักเรียนอาจยังไม่แน่ใจในสถาบัน 2. อาชีพสักคิ้วเป็นอาชีพเฉพาะที่ยังไม่แพร่หลายมาก
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย คอร์สอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นที่รู้จักได้ง่าย 2. มีการจัดกิจกรรมให้นักเรียนที่มีความรู้ความสามารถ ไปศึกษาต่อที่เมืองนอก โดยทางโรงเรียนการเตรียมทุกอย่างให้นักเรียนเสริมสร้างประสบการณ์และเรียนรู้เทคนิคใหม่ๆ 3. จัดอบรมให้ผู้ที่สนใจในอาชีพนี้ ได้เข้ามาฟังอบรมฟรี พร้อมให้ความรู้ 4. ทางโรงเรียนมีการจัดทัศนศึกษา เยี่ยมชมร้านบริการสักคิ้ว ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด 	<ol style="list-style-type: none"> 1. การจัดกิจกรรมต่างๆอาจต้องใช้งบประมาณค่อนข้างสูง

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ): ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยแวดล้อม	จุดแข็ง Strengths	จุดอ่อน Weaknesses
ด้านการเรียนการสอน	<ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นสถาบันสอนสักคิ้วที่สอนนักเรียนแบบใกล้ชิด เรียนรู้จนกว่าจะเป็น และมีการทดสอบประเมิน ความสามารถเพื่อสร้างมาตรฐานความสามารถเพื่อนำไปประกอบอาชีพได้จริง 2. หลักสูตรที่ใช้ในการสอน เป็นมาตรฐานระดับสากล โดยครูทุกคนต้องผ่านการอบรม-ทดสอบจากทางสถาบันและมีการรันตีการสอนจากต่างประเทศ 3. มีเทคนิคในการสอนที่ไม่เหมือนกับที่อื่น เพื่อให้นักเรียนเข้าใจง่าย เรียนรู้ได้เร็วยิ่งขึ้น 	<ol style="list-style-type: none"> 1. อาจารย์ผู้สอนอาจมีการลาออก ต้องหาอาจารย์ใหม่ๆเข้ามาสอนเรื่อยๆ 2. วิธีการสอนของอาจารย์แต่ละคนอาจไม่เหมือนกัน
ด้านการเงิน	<ol style="list-style-type: none"> 1. สถาบันการเรียนการสอนมีรายได้หมุนเวียนตลอดทั้งเดือน ใน 1 เดือนสถาบันสามารถสอนได้ 3 คอร์ส ต่อ 1 เดือน 2. ลงทุนระยะยาวโดยเฉลี่ยได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า 	<ol style="list-style-type: none"> 1. รายได้ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับจำนวนนักเรียน ในแต่ละเดือน

ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 3.2: ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	โอกาส Opportunities	อุปสรรค Threats
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	1. สร้างอาชีพให้กับผู้ที่เห็นโอกาสในธุรกิจเทรนใหม่ สักคิ้ว 3 มิติลายเส้น	1. คนบางกลุ่มไม่นิยมการสักคิ้ว อาจทำให้มีนักเรียนไม่กล้าเสี่ยงที่จะมาเรียนอาชีพนี้ 2. อาจต้องใช้เวลาเรียนหลายวัน ซึ่งนักเรียนบางคนทำงานประจำอยู่ หรือต้องเดินทางไกลมาเรียน
สถานการณ์การแข่งขัน	1. คู่แข่งการตลาดมีมาก แต่โรงเรียนคิ้ว 3 มิติลายเส้น มีเทคนิคพิเศษ มีการสักที่เป็นธรรมชาติมากกว่าที่อื่น 2. ในอนาคตมีการคิดค้นการทำลายเส้นรูปแบบใหม่ลิขสิทธิ์ที่โรงเรียนสอนสักคิ้วลายเส้น 3 มิติ U Cute เท่านั้น	1. มีโรงเรียนเปิดสอนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทำให้มีคู่แข่งค่อนข้างสูง 2. อาจมีการลอกเลียนแบบการสอน ทำให้เกิดปัญหาต่างๆเพิ่มขึ้น
สังคม	1. ในปัจจุบันความสวยงามเป็นสิ่งที่นิยมในยุคปัจจุบัน มีความอยากสวย-หล่อมากขึ้น การสร้างบุคลากรช่างสักขึ้นมาเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้	1. สังคมในปัจจุบันยังไม่มีการยอมรับอาชีพสักคิ้วมากนัก

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.2 (ต่อ): ตารางแสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ประเภทของปัจจัยเสี่ยง	โอกาส Opportunities	อุปสรรค Threats
การเปลี่ยนค่านิยมในสังคม	<ol style="list-style-type: none"> 1. คนส่วนใหญ่มีความต้องการมีคิ้วหนา สวยได้รูปมากขึ้นกว่าสมัยก่อน 2. มีเทรนดาราให้เห็นเป็นตัวอย่างเป็นด้านความสวยงามทำให้คนสนใจและทำตามมากขึ้น 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ยังมีคนบางกลุ่มมีค่านิยมในการสัก ชอบการเป็นธรรมชาติมากกว่าการแต่งเติมอะไรลงบนใบหน้า 2. คนบางกลุ่มมีความเชื่อ ทำให้ใบหน้าดูแก่ขึ้น ดูขี้ขี้ ดูไม่เป็นธรรมชาติ
เศรษฐกิจ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ในอนาคตธุรกิจสักจะสร้างรายได้และนำความน่าสนใจให้กับเศรษฐกิจไทยขยายตลาดตามความต้องการมากขึ้น 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ประเทศไทยนั้นไม่ค่อยส่งเสริมอาชีพสักคิ้วเท่าที่ควร ไปนิยมคลินิกเสริมความงามมากกว่าร้านสักคิ้วโดยตรง

ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน

ตารางที่ 3.3: ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน

ประเภท ของ ปัจจัย	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการลด/ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
ด้านการ บริหาร จัดการ		X		ปัญหาส่วนใหญ่ที่พบในการบริหารจัดการคือ บุคลากรในโรงเรียน อาจารย์ เนื่องจากอาจารย์ที่มีความรู้มีความสามารถนั้นหายากและอาจมีการลาออกไปบ้าง ซึ่งทางโรงเรียนอาจต้องมีการเปลี่ยนและเปิดรับสมัครอาจารย์ผู้สอนเพิ่มอยู่เสมอ แต่ในทางกลับกัน ก็จะมีอาจารย์ที่มีความจงรักภักดีกับทางสถาบันเช่นกัน
ด้าน การตลาด		X		ปัญหาใหญ่ด้านการตลาด คือ ทางสถาบันยังเป็นสถาบันใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักมากเท่าที่ควร ดังนั้นอาจต้องใช้เวลาสักระยะในการสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จัก แต่ในทางกลับกันเมื่อนักเรียนได้เข้ามาศึกษาในสถาบันและเห็นผลงานต่างๆของนักเรียนเหล่านี้ เป็นส่วนหนึ่งในการประชาสัมพันธ์ที่ดีแบบปากต่อปาก ทำให้ติดตลาดได้ง่ายขึ้น
ด้านการ เรียนการ สอน			X	ทางด้านการเรียนการสอนมีความเสี่ยงที่ต่ำมากเพราะทางสถาบันได้มีการสร้างมาตรฐานระดับสากล จากประเทศสหรัฐอเมริกาและในเครือ ซึ่งอาจารย์ทุกคนจะต้องได้รับการฝึกฝนมาเป็นอย่างดีและทางสถาบันได้มีการกำหนดมาตรฐานการเรียนการสอนไว้ มีการเรียนการสอนอย่างเป็นระบบ สอนแบบตัวต่อตัวจนกว่านักเรียนจะเป็น สามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพได้จริงและมีมือเป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.3 (ต่อ): ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายใน

ประเภท ของ ปัจจัย	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่ต้องดำเนินการลด/ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
ด้าน การเงิน		X		เนื่องจากโรงเรียนมีการลงทุนด้านสถานที่และบุคลากร พร้อม อุปกรณ์การเรียนการสอน แต่เป็นการลงทุนที่คุ้มค่า โดยเฉลี่ยราคาคอร์สเรียนจะอยู่ที่ 38,000 บาท ต่อ 1 คอร์ส ใช้เวลาเรียน 5-10 วัน นักเรียนก็สามารถไปประกอบอาชีพ ได้จริง จึงไม่เป็นปัญหาต่อผู้ลงทุนสักเท่าไร

ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอก

ตารางที่ 3.4: ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอก

ประเภท ของปัจจัย	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่จะต้องดำเนินการลด/ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
ตลาดและ กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย		X		แนวโน้มการเติบโตของตลาดด้านความงามมีมากขึ้น มีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โรงเรียนสอนสักคิ้ว 3 มิติ มีการเรียนการสอนที่ใช้เวลาอันสั้น ซึ่งเป็นผลดีต่อนักเรียน ที่จะมาเรียนเป็นช่าง หรือนำไปเปิดกิจการเป็นของตนเอง ที่สำคัญ โรงเรียนตั้งอยู่ในบริเวณที่มีการสัญจรไปมาสะดวก เหมาะแก่การเดินทางมาเรียน จัดจำแก่คนที่ผ่านไปมาได้ง่าย
สถานการณ์ การแข่งขัน		X		คู่แข่งชั้นมีผลต่อการตลาดด้านการหานักเรียนใหม่เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้มากขึ้น การสร้างให้ตลาดเติบโตขึ้น ทำให้ความเสี่ยงทางคู่แข่งลดลง แต่ในทางกลับกัน คู่แข่งอาจจะมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับอยู่แล้ว อาจทำให้เสียส่วนแบ่งทางการตลาดในส่วนนี้ไป ดังนั้นการแข่งขันด้านการเสริมความงาม มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น โรงเรียนที่มีมาตรฐานและความชำนาญก็ยังเป็นที่ต้องการในกลุ่มผู้ที่สนใจในธุรกิจนี้
สังคม			X	เนื่องจากสังคมในยุคปัจจุบันเป็นไปอย่างรีบเร่งและผู้หญิงมีความต้องการที่จะดูดีในเวลาอันรวดเร็ว คิ้วมีความสำคัญต่อใบหน้า การสักคิ้วจึงเป็นทางเลือกใหม่ ไม่ต้องมานั่งกังวลกับคิ้วและการเขียนคิ้วอีกต่อไป

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.4 (ต่อ): ตารางแสดงปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นในปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอก

ประเภท ของ ปัจจัย	ระดับความเสี่ยง			สิ่งที่ต้องดำเนินการลด/ป้องกันความเสี่ยง
	สูง	กลาง	ต่ำ	
การ เปลี่ยน ค่านิยมใน สังคม	X			ยุคปัจจุบันกระแสเทรนแฟชั่น ด้านความงาม มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยคนส่วนใหญ่จะนิยมตามเทรนด์ ดังนั้นอาจทำให้เป็นปัญหา เช่น ต่อบุคคลในอนาคตอาจไม่นิยมด้านการสักคิ้วอีก อาจจะมีนวัตกรรมใหม่ๆเข้ามาทดแทนด้านการสักคิ้ว เป็นต้น การสักคิ้วจึงมีความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงทางค่านิยม
เศรษฐกิจ		X		เศรษฐกิจไทยในปัจจุบันนั้นยังไม่มีอะไรแน่นอนมากนัก แต่การเปิดโรงเรียนอาจขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจในบางช่วง เช่น ถ้าอยู่ในช่วงเศรษฐกิจซบเซา คนส่วนใหญ่อาจนำเงินไปใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นมากกว่าการมาเรียนด้านความสวยความงาม ทำให้มีนักเรียนลดลงในบางช่วง

2.3 แนวคิด Diamond Model

Diamond Model เป็นการกล่าวถึงปัจจัยทางด้านสภาวะแวดล้อมในการดำเนินงานทั้ง 4 ประการ โดยปัจจัยทั้ง 4 ประการนี้เป็นสิ่งที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันและส่งผลต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและดำเนินงานขององค์การธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย 4 ปัจจัยพื้นฐาน ดังนี้

1. ปัจจัยในการดำเนินงาน (Factor Conditions)
2. เงื่อนไขด้านความต้องการของตลาด (Demand Condition)
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Supportive and Related Industries)
4. กลยุทธ์องค์กร การ โครงสร้างและการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry)

รวมทั้งยังมีอีก 2 ปัจจัยเสริม คือ โอกาสทางธุรกิจ (Chance) และบทบาทของรัฐบาล (Role of Government) ดังที่แสดงในภาพที่ 8

ภาพที่ 8: ภาพ Porter's Diamond Model

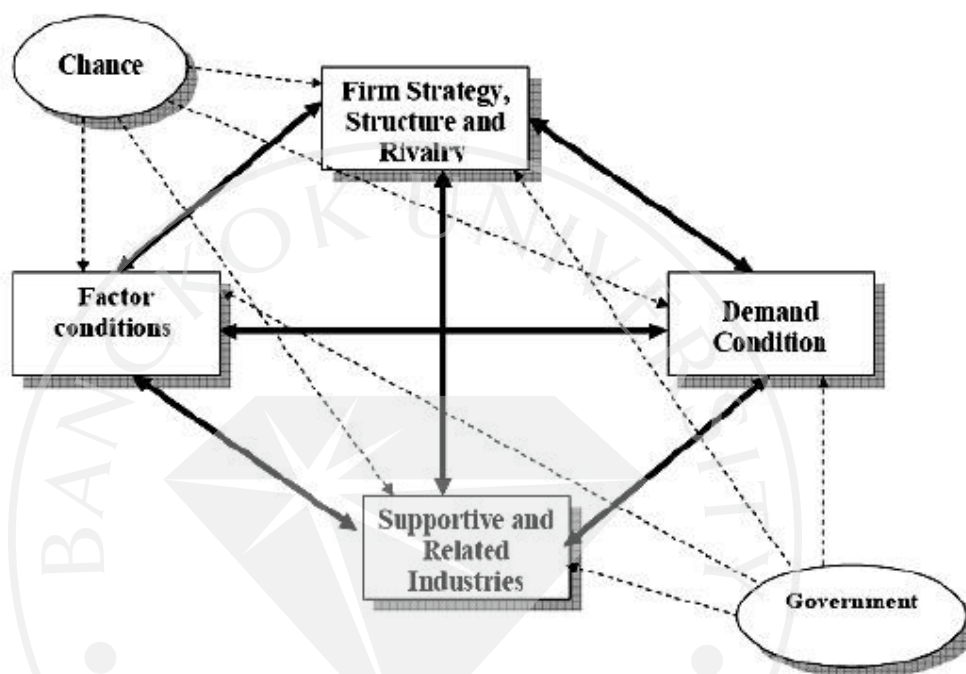


Figure 1. Diamond Model

ที่มา: Wikipedia, the free encyclopedia. (2015). *Porter's Diamond Model*.

Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Diamond_model.

2.3.1. ปัจจัยพื้นฐาน

2.3.1.1 ปัจจัยในการดำเนินงาน (Factor Conditions) หมายความว่าถึง ปัจจัยในการผลิตที่มีคุณภาพสูงและชำนาญเฉพาะด้าน เพื่อสนองความต้องการของธุรกิจ ได้แก่ ทรัพยากรมนุษย์ เงินทุน บริการพื้นฐานทางเศรษฐกิจ โครงสร้างการบริการ โครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และทรัพยากรธรรมชาติ

2.3.1.2 เงื่อนไขด้านความต้องการของตลาด (Demand Condition) หมายความว่าถึงบริบทหรือสิ่งแวดล้อมในธุรกิจและอุตสาหกรรมที่ลูกค้า/ผู้บริโภคที่มีลักษณะความต้องการที่

พิธีพินันและเรียกร้องจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย อุปสงค์ของผู้บริโภคภายในประเทศสามารถช่วยคาดการณ์อุปสงค์ของผู้บริโภคในประเทศอื่น ในกรณีที่อุปสงค์ของผู้บริโภคในประเทศดังกล่าวมีความก้าวหน้าและซับซ้อนกว่าอุปสงค์ของผู้บริโภคในประเทศอื่นๆ และอุปสงค์ภายในประเทศที่มีลักษณะพิเศษเฉพาะส่วนของตลาด ซึ่งสามารถตอบสนองทั้งตลาดภายในและภายนอกประเทศ

2.3.1.3 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) หมายความว่า การเข้าถึงผู้ผลิตในท้องถิ่นที่มีความสามารถและประสิทธิภาพสูงและการมีเครือข่ายทางเครือข่ายวิสาหกิจของอุตสาหกรรมแทนที่อุตสาหกรรมที่อยู่ตามลำพัง

2.3.1.4 กลยุทธ์องค์กร โครงสร้าง และการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry) หมายความว่า ปัจจัยแวดล้อมในประเทศที่สนับสนุนการลงทุนและการปรับปรุงประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง เช่น การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ระบบจูงใจที่มีพื้นฐานบนระบบคุณธรรมขององค์กรและสถาบันต่างๆ และบรรยากาศการแข่งขันในประเทศที่โปร่งใสและเข้มข้น

2.3.2 ปัจจัยเสริม

2.3.2.1 โอกาสทางธุรกิจ (Chance) หมายความว่า ความเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่เกิดขึ้นในสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจให้แก่อุตสาหกรรม เช่น ความต้องการของผู้บริโภค การเกิดนวัตกรรมสินค้าบริการและเทคโนโลยี เป็นต้นและความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Competitive Advantage) ที่ทำให้อุตสาหกรรมหรือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมได้รับโอกาสในการแข่งขันได้

2.3.2.2 บทบาทของภาครัฐ (Government) หมายความว่า บทบาทของภาครัฐที่ส่งเสริมให้กลไกของธุรกิจในอุตสาหกรรมนั้นดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น มาตรการในด้านการส่งออกและนำเข้า มาตรการทางภาษี รวมทั้งมาตรการที่ก่อให้เกิดการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมต่างๆ โดยการสร้างอุปสงค์ให้เกิดขึ้น อันจะนำไปสู่การเคลื่อนตัวของผู้ผลิตและปัจจัยการผลิตในที่สุด

2.4 วิเคราะห์ Diamond Model U cute Academy

2.4.1 ปัจจัยพื้นฐาน

2.4.1.1 ปัจจัยในการดำเนินงาน (Factor Conditions) U cute Academy เป็นธุรกิจเฉพาะทาง ต้องอาศัยความชำนาญในด้านการเรียนการสอน มีมาตรฐาน เป็นงานฝีมือ ด้านเงินลงทุน ใช้เงินทุนต่ำ อัตราความเสี่ยงในการทำธุรกิจค่อนข้างน้อย

2.4.1.2 เงื่อนไขด้านความต้องการของตลาด (Demand Condition) ช่างทำคิ้วยังมีน้อยในท้องตลาด เนื่องจาก ผู้บริโภคยังมีความต้องการที่จะเข้ารับบริการด้านความงาม เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในธรรมชาติของผู้หญิงส่วนใหญ่ขนคิ้วค่อนข้างบางหรือไม่ได้รูปทรงที่สวยงาม จึงต้องมีการทำหรือแก้ไขคิ้ว ให้ดูดีเพิ่มขึ้น U cute Academy จึงเปิดสอนช่างสักคิ้ว เข้ามารองรับตลาดด้านความงามที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี

2.4.1.3 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Supportive and Related Industries) โดยส่วนใหญ่ธุรกิจสักคิ้วสายสามมิติสามารถที่จะนำไปใช้ด้านความงาม เกือบทุกประเภท เป็นทั้งธุรกิจเสริม หรือ ธุรกิจหลักก็ได้ เช่น ร้านเสริมสวย คลินิกรักษาผิวพรรณ โรงพยาบาลด้านความงามต่าง หรือ ร้านสักตัว Tattoo ร้านสักคิ้วเฉพาะทาง โดยประโยชน์ที่ทางโรงเรียนสอนสักคิ้วจะได้รับจากความต้องการ คือ จะมีคนสนใจในธุรกิจและมองเห็นรายได้จากอาชีพนี้มากขึ้น ทางสถาบัน U cute Academy จึงเป็นทางเลือกหนึ่งให้กับผู้ที่มาเรียน โดย สถาบัน U cute Academy เป็นสถาบันสอนเปิดสอนที่ได้มาตรฐานจากประเทศสหรัฐอเมริกาและยังมีการจำหน่ายสินค้าที่นำเข้ามาจาก ประเทศสหรัฐอเมริกาโดยตรง

2.4.1.4 กลยุทธ์องค์การ โครงสร้าง และการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry) การแข่งขันด้านสถาบันสอนสักคิ้ว ที่มีคุณภาพในประเทศไทยยังมีค่อนข้างน้อยทำให้เกิดการแข่งขันค่อนข้างต่ำ รัฐบาลไทยมีการส่งเสริม ธุรกิจ SME ให้กับผู้ที่สนใจทำธุรกิจ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้กับผู้ที่สนใจในธุรกิจ ธุรกิจนี้มีการเติบโตค่อนข้างเร็วและผลกำไรจากการทำธุรกิจสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาสั้น

2.4.2 ปัจจัยเสริม

2.4.2.1 โอกาสทางธุรกิจ (Chance) U cute Academy มีการพัฒนาเทคโนโลยีด้านเครื่องมืออยู่เสมอๆ ทั้งเรื่องสีสักและเครื่องสัก รวมไปถึงเทคนิคต่างๆที่เพิ่มศักยภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้น สร้างความปลอดภัยให้กับลูกค้าหรือผู้บริโภค ยกกระดับมาตรฐานระดับสากล

2.4.2.2 บทบาทของภาครัฐ (Government) รัฐบาลไทยมีการส่งเสริม ธุรกิจ SME ด้านเงินทุนและแผนการเงิน

บทที่ 3

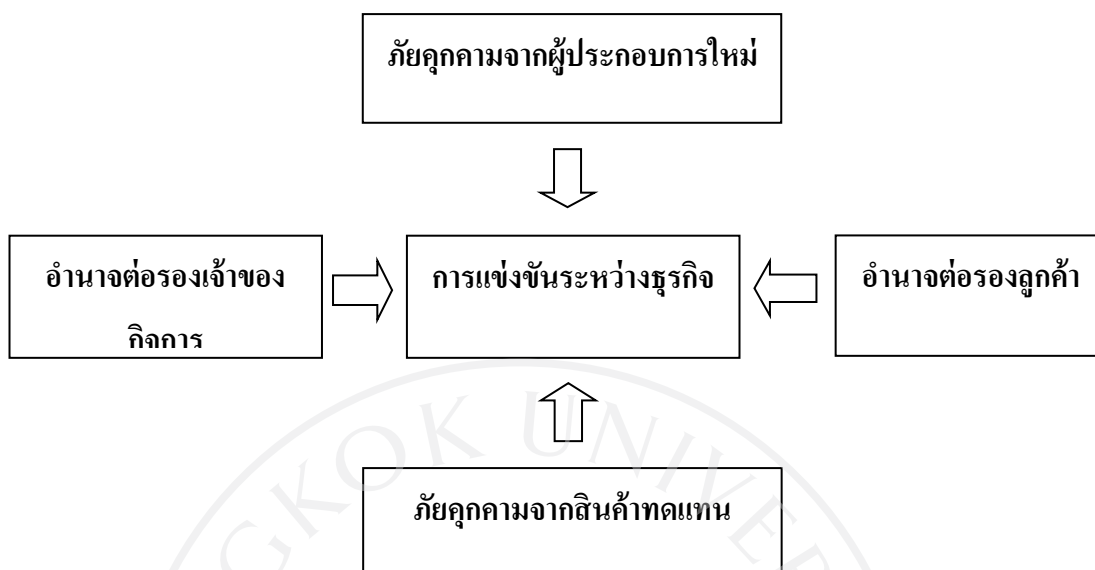
วิเคราะห์การแข่งขัน

ปัจจุบันแนวโน้มธุรกิจด้านเสริมความงาม ด้านคิ้วมีความต้องการเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยสุภาพบุรุษและสตรี ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ หน้าตา ผิวพรรณมากพอสมควร ตลาดด้านโรงเรียนสอนสักคิ้วยังมีไม่มาก แต่มีแนวโน้มการแข่งขันที่จะสูงขึ้นเรื่อยๆ แม้ว่าสภาวะเศรษฐกิจจะเป็นอย่างไร ธุรกิจด้านความงามก็ยังคงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องและคนส่วนใหญ่ให้ความสนใจและมองว่าคิ้ว เป็นส่วนที่ช่วยเสริมให้ใบหน้าดูดีขึ้นผู้ที่เรียนการสักคิ้ว ส่วนใหญ่เพื่อนำไปต่อยอดจากธุรกิจเดิม เช่น ร้านตัดผมนำธุรกิจสักคิ้วเป็นตัวเสริมทางธุรกิจหรือไปเรียนสักคิ้วเพื่อต้องการมาเป็นช่างประจำร้านต่างๆ และบางคนต้องการเรียนเพื่อเป็นเจ้าของกิจการ โรงเรียนสอนสักคิ้วจึงเป็นที่ต้องการอยู่ในตลาด

จึงได้มีการนำ “นวัตกรรม” เข้ามาช่วยในการเรียนการสอนให้มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น นำมาซึ่งความทันสมัย เพื่อนำไปพัฒนาให้การเรียนการสอนเข้าใจง่ายและมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อให้โรงเรียนสอนสักคิ้วในประเทศไทยมีการเรียนการสอนมาตรฐานเดียวกับระดับสากล ดังนั้นโรงเรียนสอนสักคิ้ว ต้องมีการพัฒนาต่อยอดด้านธุรกิจอยู่เสมอๆ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจโรงเรียนสอนสักคิ้วสามมิติ จำเป็นจะต้องทราบสภาวะการแข่งขันของตลาดโรงเรียนสอนสักคิ้วสามมิติ ในปัจจุบัน เพื่อพิจารณาการแข่งขันและความรุนแรงของตลาด รวมถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อธุรกิจโรงเรียนสอนทำคิ้ว โดยการวิเคราะห์ปัจจัย 5 ประการ (The Five Forces Model) ดังนี้

ภาพที่ 9: ภาพ The Five Force Model



1. ความเข้มข้นของภาวะการณแข่งขัน (The Intensity of Rivalry among Competing Firms)

ดังนั้นธุรกิจโรงเรียนสอนสัปดาห์สามมิติ มีการพัฒนาคุณภาพการเรียนการสอนอยู่เสมอๆ เพื่อเพิ่มคุณภาพของการเรียนของนักเรียน เป็นการตอบสนองความต้องการนักเรียนได้อย่างตรงจุด มากยิ่งขึ้น มีการเพิ่มคอร์สอาชีพอื่นๆเข้ามาเสริมนอกจากการสอนสัปดาห์สามมิติ เช่น การต่อขนตา การเว็ทซ์ขนตามร่างกาย เป็นต้น เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมายและขยายตลาด การแข่งขันในปัจจุบันมีการประชาสัมพันธ์ที่ค่อนข้างรุนแรง โดยใช้สื่ออินเทอร์เน็ตต่างๆ มาใช้ในการโจมตีคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2. ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการใหม่ (The Threat of New Entrants)

ธุรกิจโรงเรียนสอนสัปดาห์สามมิติเป็นธุรกิจที่ต้องมีครูที่มีความรู้ความสามารถ ดังนั้นถ้าคู่แข่งรายใหม่มีบุคลากรที่เก่งมีความรู้ความสามารถ มีหลักสูตรการเรียนการสอนที่ดี มีเงินทุนก็อาจจะทำให้เราโดนแย่งลูกค้าทางธุรกิจไป

นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังสามารถต่อยอดกิจการได้ไม่ยาก เป็นการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด

3. อำนาจต่อรองลูกค้า (The Bargaining Power of the Firm's Customers)

ลูกค้าอาจเปลี่ยนไปเรียนที่สถาบันอื่นได้ เนื่องจากสถาบันอื่นอาจมีค่าเรียนที่ถูกกว่าหรือสถานที่เรียนใกล้เคียงกับที่พักอาศัยของลูกค้าหรือมีการเรียนการสอนที่ดี แต่ส่วนใหญ่ลูกค้าหรือนักเรียนที่ต้องการมาเรียนรู้อาชีพ จะมีความยึดติดกับชื่อเสียงสถาบันและครูสอนมากกว่า เป็นการสร้างความมั่นใจให้กับนักเรียนเพราะแต่ละสถาบันต้องมีในประกาศนียบัตร เพื่อการันตีความสามารถของนักเรียน

4. อำนาจต่อรองเจ้าของธุรกิจ (The Bargaining Power of the Firm's Suppliers)

สถาบันสอนสักคิ้วสามมิติอาจเริ่มมีมากในเมืองไทย แต่สถาบันที่มีความชำนาญและมีหลักสูตรเทียบเท่าระดับสากล อาจจะมีจำนวนไม่มาก เพราะสถาบันขนาดเล็กที่เปิดส่วนใหญ่ไปเรียนรู้แล้วนำมาเปิดสอนเอง โดยไม่ได้ผ่านการอบรมหรือมีมาตรฐานระดับสากลมารันตี ดังนั้นการเรียนการสอนทางสถาบันเราที่มีมาตรฐานระดับสากล เป็นอำนาจต่อรองกับลูกค้าที่จะมาใช้บริการกับทางสถาบันโรงเรียนสอนทำคิ้วสามมิติกับเรา

5. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (The Threat of Substitute Products)

สินค้าที่ใช้ทดแทนจากการสักคิ้วสามมิติเป็นจำนวนมาก เช่น บุคคลที่ไม่มีคิ้วสามารถ ที่จะแต่งหน้าและเขียนคิ้วช่วยเพื่อความสวยงามแต่ไม่ถาวรบางคนอาจมีทักษะการเขียนคิ้วที่ไม่ชำนาญ อาจทำให้คิ้วไม่เท่ากันไม่สวยได้รูป การแว็กซ์ขนคิ้ว เพื่อจัดคิ้วให้เป็นทรงได้รูป แต่ก็มีข้อจำกัด เพราะคนที่แว็กซ์ขนคิ้วจะต้องมีขนคิ้วที่มากอยู่แล้วแต่ไม่เป็นระเบียบ การปลุกขนคิ้วมีความเป็นธรรมชาติแต่การปลุกขนคิ้วอาจจะต้องใช้เวลา ดังนั้น การสักคิ้วสามมิติ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้กับลูกค้า การเพราะการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ มีความสวยเป็นธรรมชาติเสมือนคิ้วจริง ติดทนนานอยู่ได้ 1-2 ปี คิ้วเท่ากัน ทรงคิ้วได้รูปสวยงาม

3.1 คู่แข่งขันหลัก (Direct Competitors)

โรงเรียนสอนสักคิ้วสถาบันต่างๆ เช่น สถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส, สถาบัน Eyebrow Studio Academy และสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติอื่นๆอีกมากมาย

ตัวอย่างคู่แข่ง สถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส

ภาพที่ 10.1: ภาพสถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส



ที่มา: Ema Trading Co.,Ltd. (2010). ภาพสถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส.

สืบค้นจาก <http://www.makeup-byrose.com/index.php?mo=10&art=417468>

รายละเอียดสถาบัน

สถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส การันตีในคุณภาพงานสอนเป็นอันดับ 1 เป็นสถาบันคิ้วโดยตรงที่ผลิตนักเรียนไปแล้วมากกว่าทั่วประเทศ หลักสูตรการเรียนเนื้อหาเข้มข้น โดย อาจารย์โรส เดินทางไปศึกษาเทคนิคการทำคิ้วจากประเทศจีน รุ่นแรกๆศึกษาหลักสูตร และโครงสร้าง คิ้วหนังจากสถาบันไอร์ริส จากฮ่องกง และเทคนิคการเพ้นคิ้ว 4 รูปแบบ จากสถาบันมิโซล่าประเทศเกาหลี จึงมั่นใจได้ว่าหลักสูตรการเรียนครอบคลุมทุกด้าน รองรับทุกสภาพผิว มีความเป็นมืออาชีพ

ตัวอย่างคู่แข่ง สถาบัน Eyebrow Studio Academy

ภาพที่ 10.2: ภาพสถาบัน Eyebrow Studio Academy



ที่มา: Eyebrow Studio Academy. (2013). ภาพสถาบัน Eyebrow Studio Academy.

สืบค้นจาก <http://www.eyebrowsstudioacademy.com>.

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด กำหนดโดยอาศัยปัจจัย 3 ประเภท คือ ความหลากหลาย ด้านหลักสูตรการสอน ปัจจัยทางการตลาดและราคาหลักสูตรการเรียนการสอน

ตารางวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ตารางที่ 4: ตารางวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ สถาบันสอน U cute Academy	คู่แข่งชั้นสถาบัน ออกแบบคิ้วอาจารย์โรส	คู่แข่งชั้นสถาบัน Eyebrows Studio Academy
ความหลากหลายด้านหลักสูตรการสอน	<p>มีการนำหลักสูตรการเรียนการสอนจากสถาบัน Bio Touch จากประเทศสหรัฐอเมริกาเข้ามาเปิดสอนดังนี้</p> <p>1. คลาสเรียนขั้นพื้นฐาน เรียนรู้การสักคิ้วอย่างถูกวิธี มีขั้นตอนการทำงานที่เป็นมาตรฐานระดับสากล เรียนรู้เรื่อง การออกแบบทรงคิ้วทั้งผู้หญิงและผู้ชาย การสักคิ้วลายเส้นสามมิติ คิ้วถาวรและการสไลด์คิ้ว ได้ลงมือ เรียนรู้จนกว่าจะเป็นสามารถนำไปประกอบอาชีพได้จริง โดยในการเรียนจะมีนางแบบมาให้ฝึกทำคิ้ว มีการสอนและสอบทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ</p>	<p>เรียนสักคิ้ว 3 มิติ ลายเส้นหลักสูตร ประมาณ 14 วันหรือจนกว่าจะเป็น แกรม วิชา การสักปาก การสักขอบตา การสไลด์ ทิปกึ่งถาวร ลายคิ้วผู้ชาย รวมอุปกรณ์ใช้ได้กับลูกค้าจริง สอนเทคนิคงานเกาหลีลายเส้น</p>	<p>หลักสูตรมีดังนี้</p> <p>สอนการออกแบบคิ้ว การสักคิ้วสามมิติลายเส้น (เทคนิคการสัก) การเขียนพื้นที่คิ้ว การสักตา การสักปาก คิ้วผู้ชาย การลบคิ้วด้วยสีสกิน เวลาเรียนไม่จำกัด ชั่วโมงเรียน</p>

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4 (ต่อ): ตารางวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ สถาบันสอน U cute Academy	คู่แข่งชั้นสถาบัน ออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส	คู่แข่งชั้นสถาบัน Eyebrows Studio Academy
ความหลากหลายด้านหลักสูตรการสอน	<p>2. คลาส Advance สอนเทคนิคการลงเครื่องสัก สักแบบธรรมชาติด้วยเทคนิคพิเศษ สำหรับผู้ที่มีพื้นฐานอยู่แล้ว เพิ่มการสักปากเป็นสีชมพู การสักขอบตาสวยดังกรีตอายไลเนอร์ เรียนรู้จนกว่าจะเป็น</p> <p>3. คลาสพิเศษ (เรียนเพียง2วัน) หลักสูตรการลบรอยสักคิ้ว งานแก้ไขคิ้วที่ไม่ได้รูปอย่างปลอดภัย ไม่เป็นแผล มีการเชิญวิทยากร Bio touch จากประเทศสหรัฐอเมริกา มาให้ความรู้เพิ่มเติม</p>		
ราคา	<p>1. คลาสเรียนขั้นพื้นฐาน ราคา 33,000 บาท ราคานี้รวมอุปกรณ์เครื่องสักสักนำเข้าจากสหรัฐอเมริกา และอุปกรณ์ที่ใช้ในการสักคิ้วโดยอุปกรณ์ดังกล่าวนี้นักเรียนสามารถนำไปทำลูกค้าได้ 20 คนโดยประมาณ</p>	<p>1. หลักสูตรมาตรฐาน สำหรับผู้ที่ไม่มีพื้นฐานมาก่อน ราคา 28,000 บาท รวมอุปกรณ์</p>	<p>1. สักคิ้วสามมิติมืออาชีพ 28,000 บาท พร้อมอุปกรณ์ในการเรียน จำนวน 1 ชุด มีอุปกรณ์ทั้งหมด 32 รายการ</p>

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4 (ต่อ): ตารางวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ สถาบันสอน U cute Academy	คู่แข่งชั้นสถาบัน ออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส	คู่แข่งชั้นสถาบัน Eyebrows Studio Academy
ราคา	<p>2. คลาส Advance ราคา 28,000 บาท ราคานี้รวมอุปกรณ์เครื่องสักสักนำเข้าจากสหรัฐอเมริกาและอุปกรณ์ที่ใช้ในการสักคิ้วโดยอุปกรณ์ดังกล่าวนี้ นักเรียนสามารถนำไปทำลูกค้าได้ 20 คนโดยประมาณ</p> <p>3. คลาสพิเศษ เรียนเพียง 2 วัน ราคา 13,000 บาท พร้อมอุปกรณ์ลบคิ้ว</p>	<p>2. หลักสูตร Advance สำหรับช่างแต่งหน้าหรือช่างเสริมสวย หลักสูตรนี้เรียนประมาณ 10 วัน สำหรับคนที่มีพื้นฐานคิ้วอยู่แล้ว เรียนรู้เรื่องสักอย่างเดียว ราคา 24,000 พร้อมอุปกรณ์</p> <p>3. หลักสูตรพิเศษ สำหรับผู้ที่ไม่มีพื้นฐาน เป็นช่างสักคิ้วถาวร เรียนรู้เรื่องเทคนิค คิ้วลายเส้นเพิ่มค่าเรียน 18,000 บาท พร้อมอุปกรณ์</p>	<p>2. สไลด์คิ้ว รวมการสักตา และสักปาก ราคา 18,000 บาท รวมอุปกรณ์</p> <p>3. สักคิ้วถาวรรวมการสักตาและสักปาก ค่าเรียนราคา 19,000 บาท</p>

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4 (ต่อ): ตารางวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ สถาบันสอน U cute Academy	คู่แข่งชั้นสถาบัน ออกแบบคิ้วอาจารย์โรส	คู่แข่งชั้นสถาบัน Eyebrows Studio Academy
ปัจจัยด้านการตลาด	<p>สถาบันสอน U cute Academy การตลาด คือ เรามีการประชาสัมพันธ์ ถึงการเรียนการสอน ถึงความเป็นมาตรฐานระดับสากล การันตรีจากประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นมาตรฐานมีการสร้างเว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ ออกบูธตามจังหวัดต่างๆ ที่สำคัญเราจะได้ลูกค้าแบบปากต่อปาก จากการเรียนการสอนที่ใสใจนักเรียนทุกชั้นตอน</p>	<p>สถาบันอาจารย์โรส เป็นสถาบันที่เก่าแก่ เป็นที่รู้จักมานาน และเป็นสถาบัน โรงเรียนสอนสักคิ้ว ลายเส้นที่แรก แห่งประเทศไทย จึงเป็นสถาบันที่ติดตลาด เป็นที่รู้จักแล้ว สถาบันสอนสักคิ้ว อาจารย์โรสจึงเป็นสถาบันที่น่าเชื่อถือแก่คนทั่วไปจึงได้ลูกค้าหรือนักเรียนแบบปากต่อปากเป็นจำนวนมาก</p>	<p>เนื่องจากสถาบันมีการประชาสัมพันธ์ ทางด้านสื่อ อินเทอร์เน็ต เป็นจำนวนมาก ทำให้เป็นที่รู้จักได้อย่างรวดเร็ว มีสร้างนิตยสารของสถาบันขึ้นมาเพื่อแจกจ่ายไปตามที่ต่างๆ มีการลดราคา คอร์สเรียนบ่อยๆ เพื่อดึงดูดลูกค้า</p>

ความโดดเด่นของ U cute Academy

1. เราเป็นสถาบันสถาบันเดียว ที่มุ่งเน้นนโยบายรับประกันผลการเรียนการสอน สอนจนกว่าจะเป็น จบแล้วลืมหรือไม่มั่นใจ กลับมาทบทวนได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม
2. เรามีทีมอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญในการถ่ายทอดเทคนิคต่างๆ มากที่สุดในประเทศไทยและทีมอาจารย์ ทุกท่านได้รับการรับรองมาตรฐานการสอนจากศูนย์พัฒนาการตกแต่งคิ้วสามมิติลายเส้น ภาคพื้น เอเชีย สมาคมพัฒนาศิลปะอาชีพ
3. เราเป็นสถาบันเดียว ที่เป็นแหล่งรวบรวมนักการตลาด นักบริหารจัดการ ผู้มีประสบการณ์ที่พร้อม จะถ่ายทอดกลยุทธ์ให้นักเรียนไปดำเนินธุรกิจได้อย่างมืออาชีพ
4. เราเป็นสถาบันเดียว ที่ได้รับการรับรองหลักสูตรจากศูนย์พัฒนาศิลปะการตกแต่งคิ้ว ภาคพื้นเอเชีย สมาคมพัฒนาศิลปะอาชีพ และได้รับการสนับสนุนจากสถาบันส่งเสริมศักยภาพการทำธุรกิจสุขภาพ และความงามครบวงจร (ประเทศไทย) TAC THAILAND
5. หลักสูตรและสื่อการเรียนการสอน ง่ายต่อการเรียนรู้ ช่วยทำให้ผู้ที่ไม่มีพื้นฐานหรือไม่มีพรสวรรค์ สามารถทำได้ง่ายๆ จนสามารถรับงานได้อย่างมืออาชีพ
6. สูตรของเราจะเน้นในเรื่องของความสะอาดปลอดภัยในการทำงานและการให้บริการอย่างชัดเจน โดยเราใช้ระบบ Eyebrows Antiseptic Clean System ซึ่งเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและ ระบบนี้จะช่วยให้ทั้งช่างสักคิ้วและลูกค้า ได้รับการป้องกันจากเชื้อโรค ภาวะเสี่ยงและโรคติดต่อได้ดีที่สุด

3.2 คู่แข่งขันทางอ้อม (Indirect Competitor)

3.2.1 โรงเรียนสอนแต่งหน้า

ภาพที่ 11.1: ภาพตัวอย่างโรงเรียนสอนแต่งหน้า



โรงเรียนสอนแต่งหน้า เป็นสถาบันเสริมความงาม ที่มีการสอนเรื่องของการแต่งหน้า โดยคิ้ว เป็นหัวใจหลักในโครงหน้า เพื่อให้แต่งหน้าได้ออกมาสวย ช่างอาจจะสนใจที่จะเรียนแต่งหน้ามากกว่า เพราะเรียนแต่งหน้าจะสอนในเรื่องของการเขียนคิ้วอยู่แล้ว โดยไม่จำเป็นต้องไปเรียนสักคิ้วเพิ่ม

3.2.2 สถาบันสอนแว็กซ์ขนคิ้ว

ภาพที่ 11.2: ภาพตัวอย่างการแว็กซ์ขนคิ้ว



อาชีพแว็กซ์ขนคิ้ว เป็นอาชีพที่ต้องตกแต่งทรงคิ้วให้สวยงามได้รูป เหมาะสำหรับผู้ที่มีขนคิ้ว อยู่แล้วตามธรรมชาติ โดยไม่ต้องเขียนคิ้วหรือสักคิ้วเพิ่ม

วิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ตารางที่ 5: ตารางวิเคราะห์ความได้เปรียบด้านการแข่งขัน

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	รายละเอียดของความได้เปรียบ
ปัจจัยทางด้านหลักสูตรการสอน	หลักสูตรการสอนที่ได้เปรียบคู่แข่ง คือ หลักสูตรที่ใช้ในการเรียนการสอนรวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานเป็นมาตรฐานเดียวกับประเทศสหรัฐอเมริกา จึงมั่นใจได้ว่า นักเรียนที่เรียนกับทางสถาบันเราไปสามารถความความรู้ความสามารถไปประกอบอาชีพได้อย่างมืออาชีพ เมื่อเรียนจบหลักสูตร เรามีการเรียนการสอนที่ใกล้ชิด สอนตั้งแต่ทฤษฎีและปฏิบัติ สร้างความชำนาญให้กับนักเรียนเรามีการเชิญวิทยากรชาวต่างชาติผู้มีความชำนาญทางด้านสีและการสักคิ้วมาให้ความรู้ และเทคนิคต่างๆ
ปัญหาทางด้านราคา	เนื่องจากอุปกรณ์เครื่องสักที่ใช้ในการเรียนนำเข้าจากอเมริกาซึ่งมีความทนทานแข็งแรงกว่า น้ำหนักเบา จึงทำให้บาง คอร์สราคาค่อนข้างสูงกว่าสถาบันอื่นแต่ได้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมีการเรียนการสอนที่เป็นมาตรฐานระดับสากล
ปัจจัยด้านบุคลากร	บุคลากรครูทุกคนต้องมีการสอบเพื่อให้ผ่านมาตรฐานตามเกณฑ์ที่สถาบันประเทศอเมริกากำหนดเพื่อนำมาเผยแพร่ความรู้ให้กับนักเรียนได้อย่างถูกต้อง บุคลากรภายในโรงเรียนจะมีรายได้จากการทำงานและค่าวิชาชีพ มีการส่งบุคลากรไปเรียนรู้เทคนิคที่ทันสมัยอยู่เสมอๆ
ความชำนาญของช่องทาง	ทางสถาบัน สถาบันสอน U cute Academy ได้รับความร่วมมือกับทางสถาบัน Bio Touch จากประเทศสหรัฐอเมริกาเปิดสอนที่ประเทศไทยโดยใช้หลักสูตรเดียวกัน

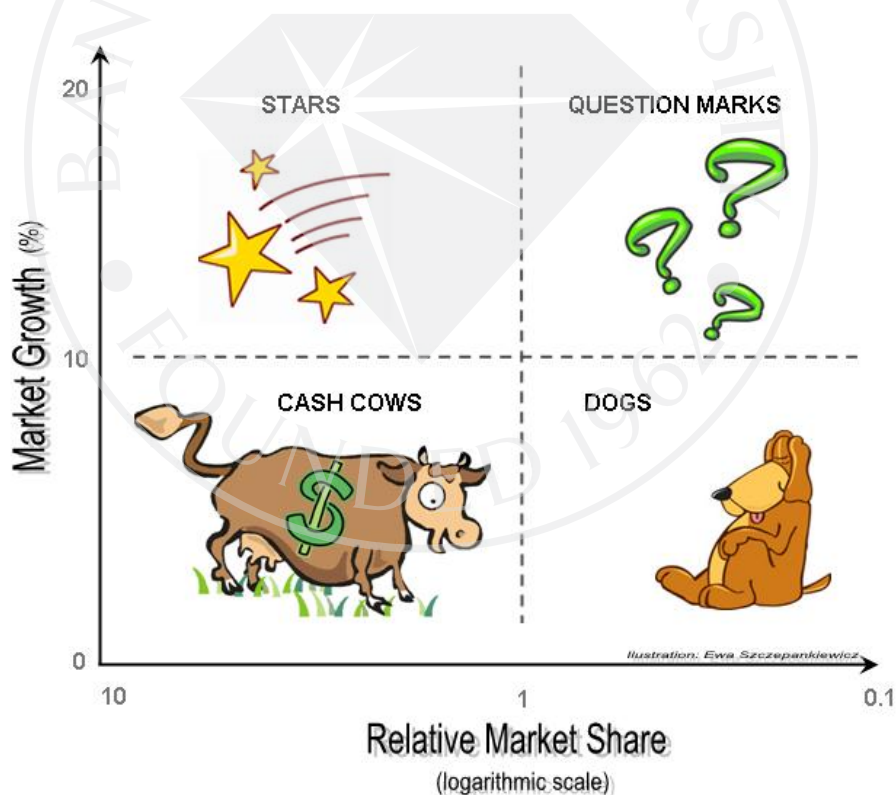
3.3 BCG Model (การวิเคราะห์สภาพตำแหน่งทางธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์)

BCG Model เป็นรูปแบบการวิเคราะห์สภาพตำแหน่งทางธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ ที่ค้นคว้าวิจัย โดย Boston Consulting Group อธิบายสถานะของธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ ได้ออกเป็น 4 สถานะ คือ Star (ดาวรุ่ง) , Cash Cow (แม่วัวเงินสด) , Question Mark (คำถามจะรุ่งหรือเจ๊ง) และ Dog (หมาแก่ที่ล่องลอย)

แกนตั้ง คือ Business Growth Rate คือ อัตราการเติบโตของธุรกิจนั้น (เทียบกับในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน) ดูจากการเติบโตของยอดขายปีนี้เทียบกับปีที่แล้ว (%)

แกนนอน คือ Relative Positive (Market Share) คือ ส่วนแบ่งตลาดที่เทียบโดยวิธีสัมพัทธ์ (Relative)

ภาพที่ 12.1: รูปแบบการวิเคราะห์สภาพตำแหน่งทางธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ (BCG Model)



ที่มา: Creative Commons Attribution Share Alike. (2013).

รูปแบบการวิเคราะห์สภาพตำแหน่งทางธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ (BCG Model).

สืบค้นจาก http://mba.sorrawut.com/wiki/BCG_Model

Star: High Growth, High Market Share

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะอยู่ในตลาดที่มีอัตราการเติบโตสูงกว่าร้อยละ 10 และบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนแบ่งตลาด อยู่ในสัดส่วนที่สูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ทั้งนี้อาจจะสืบเนื่องมาจากเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่บริษัทเป็นผู้บุกเบิกหรือผลิตภัณฑ์อยู่ในตลาดแข่งขันน้อยราย อย่างไรก็ตามหากผลิตภัณฑ์อยู่ในกลุ่มนี้ธุรกิจต้องตัดสินใจขยายผลิตภัณฑ์ในลักษณะของการเพิ่มความหลากหลาย การเพิ่มปริมาณการผลิตให้เพียงพอ การขยายช่องทางการจำหน่ายไปสู่ลูกค้าที่เริ่มทยอยเข้ามาซื้อสินค้า

Question Mark: High Growth, Low Market Share

ผลิตภัณฑ์กลุ่มที่ยังไม่มีความแน่นอน แม้อัตราการเติบโตของตลาดจะอยู่ในระดับสูง แต่สินค้าที่เป็นตราหือของกิจการ ยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดน้อยมาก จำเป็นต้องวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการเจาะตลาด หากพิจารณาแล้ว เห็นว่าสินค้านี้มีศักยภาพที่จะลงทุนทางการตลาดให้เป็นที่ยอมรับของตลาดได้ ธุรกิจก็ควรพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้นต่อไป แต่ต้องใช้ทรัพยากรค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาพบว่าไม่สามารถต่อกรกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งที่มีอยู่ในท้องตลาดได้บริษัทมีทางเลือกที่จะยกเลิกผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้

Cash Cows : Low Growth ,High Market Share

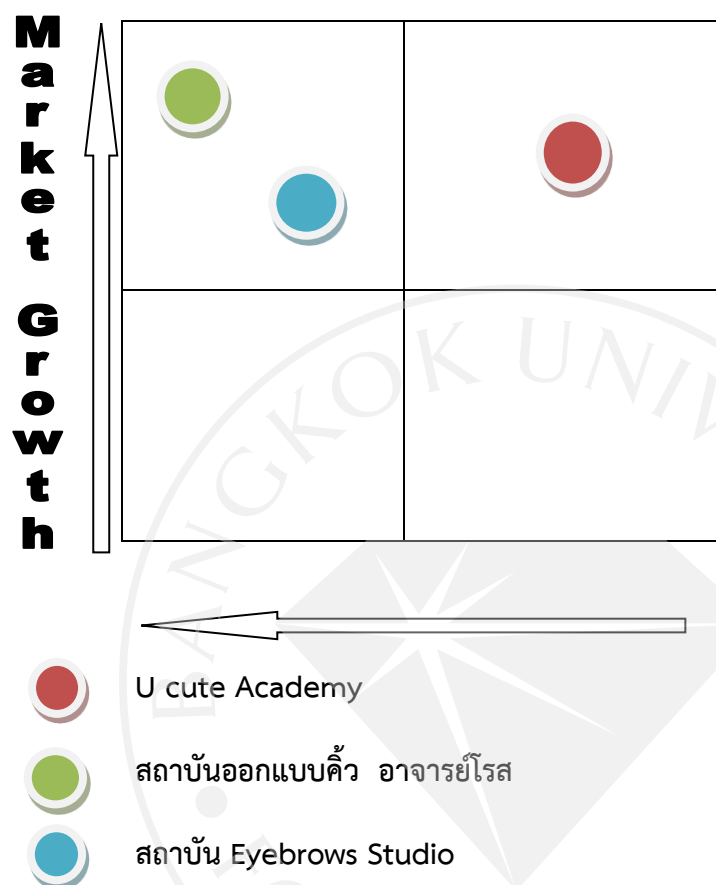
กลุ่มผลิตภัณฑ์ทำเงิน ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้รักษาความเป็นผู้มีส่วนแบ่งตลาดสูงมาได้ระยะเวลาหนึ่ง มีการลงทุนในด้านต่างๆ จนสร้างการยอมรับแก่ผู้บริโภคหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือลูกค้าส่วนใหญ่ได้ซื้อ หรือใช้บริการกันแล้วอัตราการเติบโตของตลาดจะไม่สูง โดยปกติจะต่ำกว่าร้อยละ 10 ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้จะสร้างกำไรให้กับธุรกิจค่อนข้างมาก เนื่องจากต้นทุนการผลิตต่ำลง อันเนื่องมาจากการผลิตจำนวนมาก (Mass Production) เจ้าของผลิตภัณฑ์จะต้องพยายามรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ให้ดีที่สุด เนื่องจากคู่แข่งแต่ละรายพยายามช่วงชิงส่วนแบ่งตลาด จากผู้นำทางการตลาด

Dog : Low Growth, Low Market Share

กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่อ่อนล้า ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้มีอัตราการเติบโตของตลาดต่ำและเจ้าของผลิตภัณฑ์มีส่วนแบ่งตลาดต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับผู้นำในตลาด ดังนั้นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ถือว่าแย่มากที่สุด เมื่อเทียบกับกลุ่มอื่นๆ อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ ในช่วงท้ายได้บ้างจากกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าในช่วงหลัง อย่างไรก็ตามท้ายที่สุดแล้วผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในกลุ่มนี้ มักจะถูกตัดทอนออกจากตลาด เนื่องจากไม่สามารถทนกับความล้มเหลวและภาวะการณ์การขาดทุนได้

ภาพที่ 12.2: การเขียนภาพวิเคราะห์ตำแหน่งทางธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ของ U cute Academy

Market Share



ตามภาพ 12.2 แสดงให้เห็นถึงตำแหน่งทางธุรกิจของ U cute Academy กับคู่แข่ง โดยที่คู่แข่งทั้ง 2 สถาบัน คือ สถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส และสถาบัน Eyebrows Studio อยู่ในตำแหน่ง Star (ดาวรุ่ง) ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจอยู่ในสภาพที่มีอัตราการเติบโตสูงและตนเองมีเปอร์เซ็นต์ส่วนแบ่งตลาดมาก แสดงว่าค่อนข้างจะเป็นผู้นำตลาด ธุรกิจต้องใช้จ่ายเงินในการทุ่มลงในธุรกิจสูงมากเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดที่สูงและต้องขยายงานมาก ลงทุนมาก

U cute Academy อยู่ในตำแหน่ง Question Mark ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจอยู่ในช่วงที่อัตราการเติบโตของตลาดสูง แต่ตนเองมีเปอร์เซ็นต์ส่วนแบ่งตลาดต่ำ ธุรกิจในช่วงนี้ต้องใช้จ่ายเงินในการทุ่มลงในธุรกิจสูงมาก เพื่อสร้าง Market Share ให้สูงขึ้น เป็นช่วงที่ธุรกิจต้องใช้จ่ายเงินมากเพื่อขยายงาน แต่มีรายได้กลับคืนมาไม่เพียงพอ และมีความเสี่ยงหากใช้เงินลงทุนมาก จนทำสำเร็จจะเป็น Star และเป็น Cash Cows ต่อไป

3.4 GE Model (General Electric Model)

รูปแบบจำลอง GE เป็นรูปแบบจำลองที่บริษัท General Electric พัฒนาร่วมกับ Mackinsey and Company โดยจะคล้ายกับรูปแบบจำลองของ BCG ซึ่งเป็นวิธีการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขัน สำหรับแต่ละหน่วยทางธุรกิจ (SBU : Strategic Business Unit) ในบริษัท ซึ่งบริษัทสามารถกำหนดปัจจัยที่จะพิจารณาเองได้หลายๆ ปัจจัยโดยจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

1. ความน่าสนใจในระยะยาวของอุตสาหกรรม (Long-term Industry Attractiveness)

เป็นเกณฑ์ที่มีมาตราส่วนจาก 1-10 ซึ่งแบ่งระดับความสนใจของอุตสาหกรรมเป็น 3 ระดับ จากต่ำ (Low) หรือ 1-3.3 ,ปานกลาง (Medium) หรือ 3.4-6.7 และสูง (High) หรือ 6.8 ขึ้นไป โดยสามารถกำหนดมาตราส่วนจากการพิจารณาปัจจัยต่อไปนี้

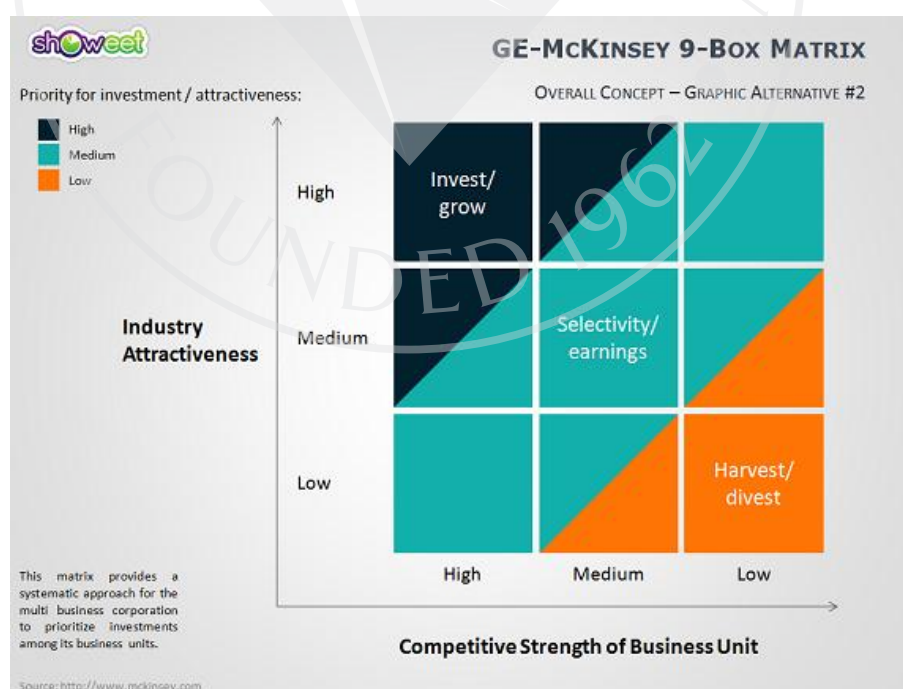
- ขนาดและอัตราการเติบโตของตลาด
- ส่วนต่าง (Margin) ผลกำไรของอุตสาหกรรม
- ความหนาแน่นในการแข่งขัน
- ปัจจัยวัฏจักรและ/หรือฤดูกาลของธุรกิจ
- การจับคู่ระหว่างห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรมกับของธุรกิจอื่น
- การจับคู่ระหว่างความต้องการทรัพยากรของอุตสาหกรรมและความสามารถของทรัพยากรของบริษัท
- ผลกระทบของสภาพแวดล้อมทางสังคมและความคิดของคน
- โอกาสในการเกิดใหม่ของอุตสาหกรรม
- ภัยคุกคามที่มีต่ออุตสาหกรรม
- ระดับของความเสถียรและความไม่แน่นอน

2. ความเข้มแข็งในการแข่งขัน (Competitive Strength)

เป็นเกณฑ์อนและมีมาตราส่วนแบบเดียวกัน โดยแบ่งระดับความสามารถในการแข่งขันออกเป็น 3 ระดับ จากเข้มแข็ง (Strong) ,ปานกลาง (Average) และอ่อนแอ (Weak) ซึ่งสามารถพิจารณาจากปัจจัยดังนี้

- ส่วนแบ่งตลาดเปรียบเทียบ
- ความสามารถและความมั่นใจในทรัพยากร
- ส่วนต่างกำไรเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
- ความสามารถที่จะแข่งขันและเอาชนะคู่แข่งในด้านรูปแบบ คุณภาพ บริการและปัจจัยอื่นๆ
- ตำแหน่งของต้นทุนโดยเปรียบเทียบ
- ความเหมาะสมระหว่างความเข้มแข็งของทรัพยากรกับปัจจัยสำคัญในอุตสาหกรรม
- ชื่อเสียงและภาพลักษณ์
- ความสามารถในการต่อรองกับผู้ค้าทั้งผู้ขายวัตถุดิบและผู้ซื้อ
- ความสามารถในการจัดการ

ภาพที่ 12.3: ตาราง 9 ช่อง (แบบย่อ) Matrix 9-Box GE Model



ที่มา: Showeet – Creative and free PowerPoint templates. (2014). ตาราง 9 ช่อง (แบบย่อ)

Matrix 9-Box GE Model. สืบค้นจาก <http://www.showeet.com/contact-us>.

ภายใน Matrix 9 ช่อง GE Model แบ่งเป็น 3 แบบ คือ

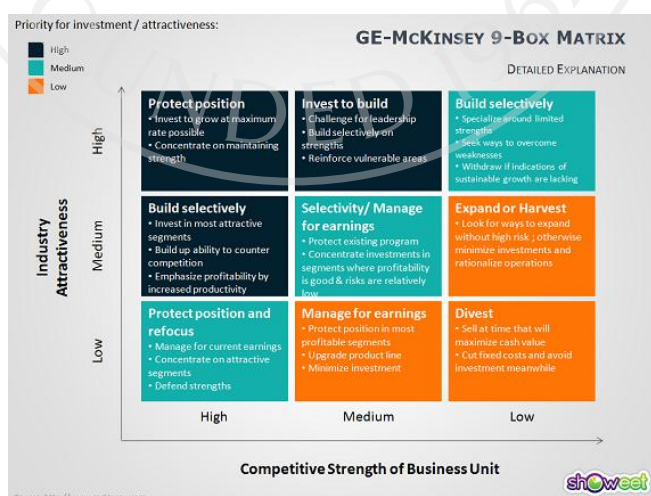
1. **เพิ่มการลงทุน / ขยายตลาด (Invest/grow)** ตำแหน่งของ หน่วยธุรกิจ (SBU: Strategic Business Unit) อยู่ภายในช่องสีน้ำเงินเข้ม ซึ่งหมายถึง ว่าเป็นหน่วยธุรกิจที่อยู่ในตลาดที่มีความสนใจปานกลางถึงสูงและสถานภาพการแข่งขันก็อยู่ในระดับปานกลางถึงสูง จึงสมควรที่จะเพิ่มการลงทุนหรือขยายตลาดต่อไป

2. **เลือกลงทุน / รักษาภาพเดิม (Selective/earning)** เมื่อตำแหน่งของ SBU อยู่ภายในช่องสีฟ้า ซึ่งหมายความว่า เป็นหน่วยธุรกิจที่อยู่ในตลาดที่มีความสนใจต่ำแต่มีสถานภาพการแข่งขันสูงหรืออยู่ในตลาดที่มีความน่าสนใจและสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลางหรืออยู่ในตลาดที่มีความน่าสนใจของตลาดอยู่ในระดับสูง แต่สถานภาพการแข่งขันอยู่ในระดับต่ำ

ดังนั้น จึงควรเลือกที่จะให้ความสำคัญในบางธุรกิจที่ให้รายได้แก่บริษัทในเกณฑ์ที่สูง

3. **เก็บเกี่ยวผลประโยชน์ / หดตัว (Harvest/divest)** กรณีตำแหน่งของ SBU อยู่ภายในช่องสีเหลือง ซึ่งหมายความว่า เป็นหน่วยธุรกิจที่อยู่ในตลาดที่มีความสนใจอยู่ในระดับต่ำถึงปานกลางและสถานภาพทางการแข่งขันก็อยู่ในระดับต่ำถึงปานกลางเช่นกัน ธุรกิจประเภทนี้ไม่ควรจะลงทุนเพิ่ม ควรจะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากที่ลงทุนไปแล้วหรือไม่ก็อาจจะตัดธุรกิจนั้นทิ้งไปจากบริษัท อาจจะโดยการขายทิ้งก็ได้หรือหดตัวทำให้เล็กลง

ภาพที่ 12.4: ตาราง 9 ช่อง (แบบละเอียด) Matrix 9-Box GE Model



ที่มา: Showeet – Creative and free PowerPoint templates. (2014). ตาราง 9 ช่อง (แบบย่อ)

Matrix 9-Box GE Model. สืบค้นจาก <http://www.showeet.com/contact-us>.

9 กลยุทธ์จาก GE Model

1. Protect Position

ใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดซึ่งมีความน่าสนใจสูง (High) และสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในเกณฑ์สูง (Strong) กลยุทธ์ที่จะใช้ คือ ใส่เงินลงทุนไปในปริมาณที่เพียงพอกับการขยายตัวของธุรกิจ เพราะธุรกิจนี้มีการเติบโตสูงและจะต้องมุ่งความพยายามไปที่การรักษาจุดแข็งของหน่วยธุรกิจนี้ เพราะเราจะต้องรักษาสถานภาพทางการแข่งขันที่สูงนี้ต่อไป

2. Build Selectively

เหมาะที่จะใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดซึ่งมีความน่าสนใจปานกลาง (Medium) และสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับดีมาก (Strong) กลยุทธ์ที่ใช้ คือ ลงทุนอย่างหนักเฉพาะ Segment ที่น่าสนใจเท่านั้น, เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งและเพิ่มความสามารถในการทำกำไร โดยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต

3. Invest to Build

ใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดซึ่งมีความน่าสนใจสูง (High) และสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง (Medium) กลยุทธ์ที่ใช้ คือ เลือกที่จะเสริมสร้างจุดแข็งและทำให้จุดที่อาจจะถูกโจมตีได้ง่ายโดยคู่แข่งเข้มแข็งยิ่งขึ้น เพราะในธุรกิจที่มีความน่าสนใจมากอย่างนี้ บริษัทจึงไม่ควรสูญเสียพื้นที่ในการแข่งขันเลย

4. Protect and Refocus

เหมาะที่จะใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดซึ่งมีความน่าสนใจต่ำ (Low) และสถานภาพทางการแข่งขันสูง (Strong) กลยุทธ์ที่ใช้ คือ บริหารรายได้ในปัจจุบันให้ดี มุ่งความสนใจที่ Segment ที่น่าสนใจ ซึ่งอาจจะเป็น Segment ที่มีการขยายตัวสูงๆ ก็ได้และปกป้องรักษาจุดแข็งที่หน่วยธุรกิจของเรามีเพื่อปิดทางคู่แข่งที่จะมาต่อกร

5. Selectivity/ Manage for Earnings

เหมาะที่จะใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดที่มีความสนใจปานกลาง (Medium) และสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง (Medium) กลยุทธ์ที่ใช้ คือ เน้นการลงทุนใน Segment ที่ความสามารถในการทำกำไรอยู่ในเกณฑ์ดีในขณะที่ความเสี่ยงไม่สูงนัก

6. Build Selectively

เหมาะที่จะใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดซึ่งมีความน่าสนใจสูง (High) และสถานภาพทางการแข่งขันที่ต่ำ (Low) กลยุทธ์ที่ใช้ คือ มุ่งเสริมสร้างความชำนาญในจุดแข็งที่เรามี นอกจากนี้จะต้องมองหาที่จะเอาชนะจุดอ่อนที่เรามีให้ได้หรือไม่ก็อาจจะต้องถอนตัวออกไปหากว่ามีบางสิ่งบางอย่างบ่งชี้ว่าการเติบโตที่ดีกำลังจะหมดไป

7. Manage for Earning

เหมาะที่จะใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดที่มีความสนใจต่ำ (Low) และสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง (Medium) กลยุทธ์ที่ใช้คือ ปกป้องสถานภาพทางการแข่งขันเฉพาะใน Segment ที่ความสามารถในการทำกำไรของเราสูงที่สุด ยกเว้น Product line ของธุรกิจนี้และพยายามไม่ลงทุนเพิ่มหรือลงทุนให้น้อยที่สุด

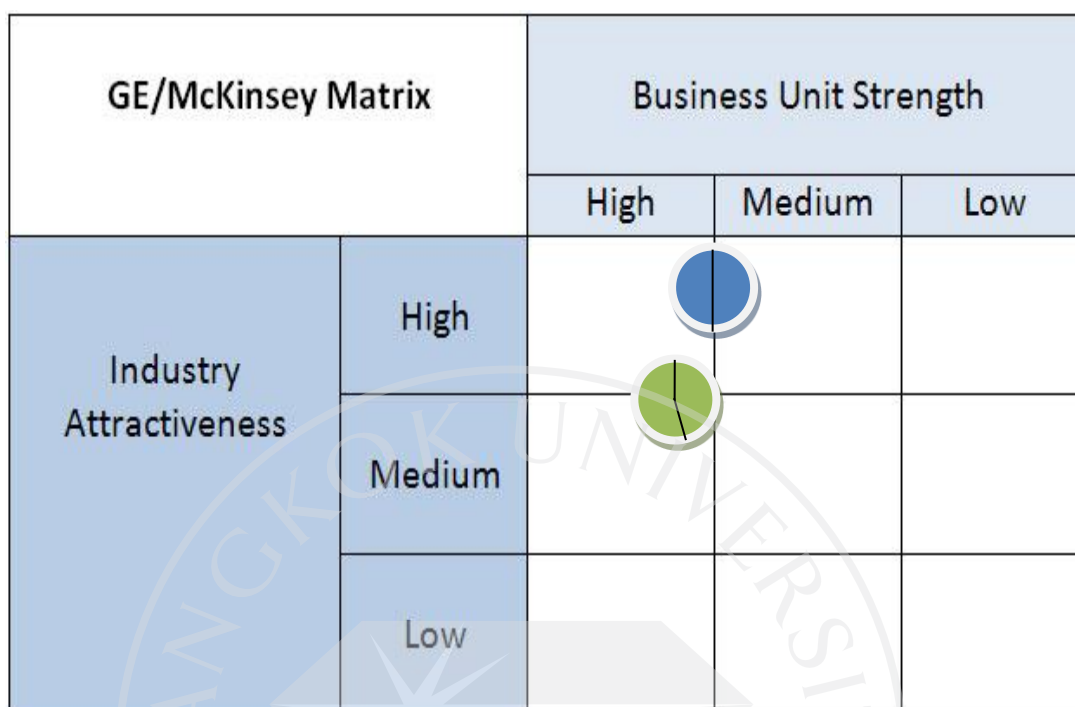
8. Limited Expansion or Harvest



เหมาะที่จะใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดที่มีความสนใจระดับปานกลาง (Medium) และสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับต่ำ (Low) กลยุทธ์ที่จะใช้คือพยายามหาทางที่จะขยายธุรกิจนี้โดยปราศจากความเสี่ยงหรือลงทุนให้น้อยที่สุดและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

9. Divest

เหมาะที่จะใช้กับ SBU ที่อยู่ในตลาดที่มีความสนใจต่ำ (Low) และสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในเกณฑ์ต่ำ (Low) กลยุทธ์ที่ใช้ คือ ขายหน่วยธุรกิจนี้ทิ้งเสียในเวลาที่ยังสามารถขายได้ราคาดีที่สุดและตัดส่วนของต้นทุนคงที่และหลีกเลี่ยงการลงทุนใหม่ในช่วงเวลานั้น

ภาพที่ 12.5: การเขียนภาพวิเคราะห์ตำแหน่งทางธุรกิจ ของ U cute Academy แบบ GE Model



-  การสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ
-  สินค้าเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

ตามภาพที่ 12.5 แสดงให้เห็นว่า U cute Academy ได้แบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วย คือ หน่วยของการสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติและหน่วยของการขายสินค้าเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ซึ่ง U cute Academy ได้ให้น้ำหนักกับปัจจัยต่างๆ ทั้ง ปัจจัยด้านตลาด, ปัจจัยการแข่งขัน, ปัจจัยด้านการเงินและเศรษฐกิจ, ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยด้านสังคมและการเมือง ที่มีผลต่อแต่ละหน่วย แล้วได้กำหนดตำแหน่งธุรกิจของแต่ละหน่วยลงไปในแผนผัง โอกาสการลงทุนในปัจจุบัน (Constructing The Present Investment Opportunity Chart) ภายใต้ความเข้มแข็งในการแข่งขัน (Competitive Strength) และความน่าสนใจในระยะยาวของอุตสาหกรรม (Long-term Industry Attractiveness)

หน่วยของการสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติอยู่ในตำแหน่งของ Protect Position กับ Invest to Build แสดงให้เห็นว่า การสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติอยู่ในตลาดซึ่งมีความน่าสนใจสูง และมีสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลางถึงสูง ซึ่ง U cute Academy สามารถใช้กลยุทธ์

โดย ลงทุนในหน่วยธุรกิจนี้ให้เพียงพอกับการขยายตัวของธุรกิจและต้องรักษาจุดแข็งของหน่วยธุรกิจนี้ โดยการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่ง เพื่อที่จะได้ไม่ถูกโจมตีจากคู่แข่งโดยง่าย เพราะในธุรกิจที่มีความน่าสนใจมาก

หน่วยของการขายสินค้าเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติอยู่ในตำแหน่งของ Protect Position และ Build Selectively แสดงให้เห็นว่า การขายสินค้าเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติอยู่ในตลาดซึ่งมีความน่าสนใจปานกลาง ถึงสูง และมีสถานภาพทางการแข่งขันอยู่ในระดับที่ดีมาก ซึ่ง U cute Academy สามารถใช้กลยุทธ์ โดย ลงทุนอย่างหนักกับการกระจายสินค้าออกไปให้ได้มากที่สุด เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่ง ซึ่งคู่แข่งของทาง U cute Academy ส่วนมากมักจะนำเอาสินค้าจากประเทศจีน ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่า โดยที่ทาง U cute Academy ใช้สินค้าที่นำเข้าจากประเทศอเมริกา ซึ่งมีต้นทุนที่สูงกว่า ทำให้การแข่งขันด้านราคามีความเข้มข้นมาก ดังนั้นทาง U cute Academy จึงเน้นที่คุณภาพของสินค้าที่มีมากกว่าคู่แข่ง เพื่อที่จะเพิ่มการทำกำไรให้กับสินค้าทาง U cute Academy

การวิเคราะห์สถานภาพทางธุรกิจ

วิเคราะห์ตำแหน่งสินค้า

ตารางที่ 6: ตารางวิเคราะห์ตำแหน่งสินค้า

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ สถาบันสอน U cute Academy	คู่แข่งชั้นสถาบัน ออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส	คู่แข่งชั้นสถาบัน Eyebrows Studio academy
คุณสมบัติของสถาบันราคา คอร์สเรียน	<ol style="list-style-type: none"> ใช้หลักสูตรมาตรฐานเดียวกับสถาบัน Bio Touch จากประเทศสหรัฐอเมริกาที่ได้มาตรฐานระดับสากล มีบุคลากรครูที่มีความชำนาญเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการสอนโดยตรง อุปกรณ์เครื่องสัคนำเข้าจากประเทศอเมริกาเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ 	<ol style="list-style-type: none"> มีหลักสูตรการเรียนการสอนที่อาจารย์ได้ไปเรียนรู้มาจากประเทศจีนและประเทศเกาหลีมาเผยแพร่ให้กับนักเรียน บุคลากร อาจารย์โรสสอนคนเดียวพร้อมผู้ช่วย อุปกรณ์ที่ใช้ส่วนใหญ่ นำเข้ามาจากประเทศจีน 	<ol style="list-style-type: none"> มีหลักสูตรการเรียนแบบกลุ่ม เน้นปริมาณคนมาเรียน บุคลากร เป็นครูที่สถาบันได้ฝึกอบรมขึ้นมา มีครูสอนหลายท่านเพื่อสอนนักเรียนได้อย่างทั่วถึง อุปกรณ์ส่วนใหญ่ นำเข้ามาจากประเทศจีน

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 6 (ต่อ): ตารางวิเคราะห์ตำแหน่งสินค้า

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	ธุรกิจ สถาบันสอน U cute Academy	คู่แข่งชั้นสถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส	คู่แข่งชั้นสถาบัน Eyebrows Studio academy
	<p>1. คลาสเรียนขั้นพื้นฐาน ราคา 33,000 บาท ราคานี้รวมอุปกรณ์เครื่องสักสักนำเข้าจากสหรัฐอเมริกาและอุปกรณ์ที่ใช้ในการสักคิ้วโดยอุปกรณ์ดังกล่าวนี้นักเรียนสามารถนำไปทำลูกค้าได้ 20 คนโดยประมาณ</p> <p>2. คลาส Advance ราคา 28,000 บาท ราคานี้รวมอุปกรณ์เครื่องสักนำเข้าจากสหรัฐอเมริกาและอุปกรณ์ที่ใช้ในการสักคิ้วโดยอุปกรณ์ดังกล่าวนี้นักเรียนสามารถนำไปทำลูกค้าได้ 20 คนโดยประมาณ</p> <p>3. คลาสพิเศษ เรียนเพียง 2 วัน ราคา 13,000 บาท พร้อมอุปกรณ์ ลบคิ้ว</p>	<p>1. หลักสูตรมาตรฐาน สำหรับผู้ที่ไม่มีพื้นฐานมาก่อน ราคา 28,000 บาท รวมอุปกรณ์</p> <p>2. หลักสูตรพิเศษ สำหรับช่างแต่งหน้าหรือ ช่างเสริมสวย หลักสูตรนี้เรียนประมาณ 10 วัน สำหรับคนที่มีพื้นฐานคิ้วอยู่แล้ว เรียนรู้เรื่องสักอย่างเดียว ราคา 24,000 บาท พร้อมอุปกรณ์</p> <p>3. หลักสูตรพิเศษ สำหรับผู้ที่มีพื้นฐานเป็นช่างสักคิ้วถาวร เรียนรู้เรื่องเทคนิคคิ้วลายเส้นเพิ่มค่าเรียน 18,000 บาท รวมอุปกรณ์</p>	<p>1. สักคิ้วสามมิติมีมืออาชีพ 28,000 บาท พร้อมอุปกรณ์ในการเรียน จำนวน 1 ชุด มีอุปกรณ์ทั้งหมด 32 รายการ</p> <p>2. สไลด์คิ้ว รวมการสักตาและสักปาก ราคา 18,000 บาท รวมอุปกรณ์</p> <p>3. สักคิ้วถาวรรวมการสักตาและสักปาก ค่าเรียนราคา 19,000 บาท</p>

การวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ตารางที่ 7: วิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์	รายละเอียดความได้เปรียบ
1. ปัจจัยด้านอุปกรณ์การเรียนการสอน 2. ปัจจัยด้านอาจารย์ผู้สอน 3. ปัจจัยด้านปริมาณนักเรียน	1. อุปกรณ์ที่ใช้การเรียนการสอนเป็นอุปกรณ์คุณภาพดี ใช้งานง่าย ทนทาน แข็งแรง ไม่พังง่าย นำเข้าจากประเทศสหรัฐอเมริกา 2. อาจารย์ผู้สอนได้ผ่านการรับรองจากต่างประเทศแล้วว่าผ่านมาตรฐานการสอน ตามหลักสูตรของ Bio Touch จากประเทศสหรัฐอเมริกา 3. ปริมาณนักเรียนที่รับไม่มากนัก โดย 1 คอร์สสามารถรับนักเรียนไม่เกิน 10 คน เพื่อเป็นการสอนนักเรียนได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ โดยนักเรียนส่วนใหญ่จะใช้เวลาเรียน 10-15 วันโดยประมาณ

บทที่ 4

การจัดการกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการ

การจัดทำกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการงานภายใต้แนวคิด ธุรกิจธุรกิจ สถาบันสอน U cute Academy โดยเนื้อหาประกอบด้วย ภาพแสดงกรอบแนวคิดที่นำไปสู่กลยุทธ์ที่จะต้องสร้าง ประเภทของกลยุทธ์ แผนปฏิบัติการและการกำหนดตัวชี้วัดเพื่อการประเมินผล แผนงานด้านการเงินและงบประมาณและแผนรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต

กรอบแนวคิดที่นำไปสู่กลยุทธ์

กระแสธุรกิจด้านความงามกำลังมาแรงในปัจจุบันและคาดว่า ธุรกิจด้านความงามจะมีการขยายตลาดเพิ่มขึ้นเรื่อยๆในอนาคต ดังนั้น ธุรกิจด้านความงามจึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ โดยเฉพาะธุรกิจการสักคิ้วเพื่อเสริมโหวงเฮ้งและเพื่อความสวยงามบนใบหน้า กระแสดาราดาราแฟชั่น กำลังเป็นที่นิยมจึงเกิดสถาบันโรงเรียนสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติขึ้น เพื่อรองรับช่างหรือผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของกิจการในอาชีพนี้ เป็นการขยายตลาดเพื่อให้เพียงพอกับตลาดในอนาคต

แนวคิดและทฤษฎีที่นำมาใช้

กลยุทธ์ 7p ประเภทกลยุทธ์และแผนปฏิบัติงานมีส่วนประกอบดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์/การบริการ (Product)
2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)
3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)
5. กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)
6. กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ (Process)
7. กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident)

4.1 ซีอกลยุทธ์ 7 P

4.1.1 สินค้า (Products)

มีการนำหลักสูตรของการเรียนการสอนจากสถาบัน Bio Touch ประเทศสหรัฐอเมริกาเข้ามาเปิดสอนดังนี้

1. คลาสเรียนขั้นพื้นฐาน การสักคิ้ว เรียนรู้อย่างถูกวิธี มีขั้นตอนการทำงานที่เป็นมาตรฐานระดับสากลเรียนรู้ เรื่องสีสักคิ้วโดยสถาบัน Bio Touch เป็นอันดับ 1 จากประเทศสหรัฐอเมริกา การออกแบบทรงคิ้วทั้งผู้หญิงและผู้ชาย การสักคิ้วลายเส้นสามมิติ คิ้วถาวร สไลด์คิ้วเหมือนงานเขียนดินสอ ได้ลงมือ เรียนรู้จนกว่าจะเป็นสามารถนำไปประกอบอาชีพได้จริง โดยในการเรียนจะมีนางแบบมาให้ฝึกทำคิ้ว มีการสอนและสอบทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ
2. คลาส Advance สอนเทคนิคการลงเครื่องสัก สักแบบธรรมชาติด้วยเทคนิคพิเศษ สำหรับผู้ที่มีพื้นฐานอยู่แล้ว เพิ่มการสักปากเป็นสีชมพู การสักขอบตาสวยดังกริดอายไลน์เนอร์ เรียนรู้จนกว่าจะเป็น
3. คลาสพิเศษ (เรียนเพียง2วัน) หลักสูตรการลบรอยสักคิ้ว งานแก้ไขคิ้วที่ไม่ได้รูปอย่างปลอดภัย ไม่เป็นแผล มีการเชิญวิทยากร Bio Touch จากประเทศสหรัฐอเมริกามาให้ความรู้เพิ่มเติม

กลยุทธ์ด้านการบริการในด้าน Product ที่นำมาใช้ได้แก่

1. ผู้สอนต้องมีความรู้เฉพาะด้านเป็นอย่างดี มีสุขภาพจิตปกติและมีความซื่อสัตย์ต่อสถาบันและนักเรียน
2. สร้างมาตรฐานภายในโรงเรียนกับพนักงานของสถาบันให้เดินไปในทิศทางเดียวกัน
3. สร้างความประทับใจในการเรียนการสอนให้กับนักเรียน สื่อสารเข้าใจง่าย ชัดเจน รู้ลึกและละเอียดในอาชีพช่างสักคิ้ว
4. เน้นความพอใจสูงสุดให้กับนักเรียน
5. มีการสำรวจความพึงพอใจในการเรียนการสอน โดยวัดจากนักเรียนที่มาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น
6. ยินดีรับคำติชมจากนักเรียนเพื่อนำมาปรับปรุง เพื่อรักษามาตรฐานของโรงเรียนอย่างจริงจัง

4.1.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

วัตถุประสงค์

สำหรับกลยุทธ์การตั้งราคาคอร์สเรียนของ U cute Academy เรามีการคำนึงถึง ราคาที่เหมาะสมกับแผนการเรียนการสอน เพื่อให้นักเรียนได้ประโยชน์และคุ้มค่าที่สุด เพื่อให้นักเรียนตัดสินใจได้ง่ายในการที่จะมาใช้บริการกับสถาบัน ต้นทุนสินค้า ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องและสภาพการแข่งขัน

งบประมาณ

ธุรกิจ U cute Academy มีการกำหนดราคาเป็นมาตรฐานราคา คอร์สเรียนที่เหมาะสม

1. คลาสเรียนขั้นพื้นฐาน

ราคา 33,000 บาท ราคานี้รวมอุปกรณ์สำเนาเข้าจากสหรัฐอเมริกา สามารถใช้งานได้ 20 คน โดยประมาณ อุปกรณ์การเรียนการสอนขั้นพื้นฐานมีดังนี้

ตารางที่ 8.1: ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนขั้นพื้นฐาน

อุปกรณ์การเรียน	ต้นทุนราคา /บาท
1.1 เครื่องสักรุ่นมาตรฐาน Merlin (นำเข้าจากประเทศอเมริกา)	6,500
1.2 เข็มหัวเดียว เบอร์ 4 พร้อมปลอกเข็ม (6 ชุด)	200
1.3 เครื่องสักรุ่นมาตรฐาน Merlin (นำเข้าจากประเทศอเมริกา)	6,500
1.4 เข็มหัวเดียว เบอร์ 4 พร้อมปลอกเข็ม (6 ชุด)	200
1.5 เข็มสัก 3 หัวกลม พร้อมปลอกเข็ม (6 ชุด)	200
1.6 สีสักและสีเพ้นท์ 2 ขวด	$800 \times 2 = 1,600$
1.7 ปากกา Embo pen พร้อมกล่อง	600

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 8.1 (ต่อ): ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนขั้นพื้นฐาน

อุปกรณ์การเรียน	ต้นทุนราคา /บาท
1.8 เข็มสัก 3 หัวกลม พร้อมปลอกเข็ม (6 ชุด)	200
1.9 สีสักและสีฟันท์ 2 ขวด	800*2 = 1,600
1.10 ปากกา Embo pen พร้อมกล่อง	600
1.11 เข็มฟันท์ Size เล็ก,กลาง,ใหญ่ (6 อัน)	200
1.12 แผ่นหนังเรียบฝึกรัด จำนวน 3 แผ่น	50*3 = 150
1.13 แผ่นยางฝึกรัด ,ตา ชนิดนูน จำนวน 2 แผ่น	50*2 = 100
1.14 แผ่นยางฝึกรัดปากชนิดนูน 1 แผ่น	50
1.15 สมุดรูปแบบคิ้ว 1 เล่ม	20
1.16 ซีทตำราหลักสูตร 1 ชุด	50
1.17 ยาชา Ammra 1 หลอด	350
1.18 ยาชาชาโน 1 นาที 2 ขวด (Xylocaine)	100*2 = 200
1.19 แหวนใส่สี 5 อัน	5*5 = 25
1.20 คีมจับอุปกรณ์ 1 อัน	150
1.21 น้ำยาเช็ดสี 1 ขวด	200
1.22 น้ำยาฟอกสี 1 ขวด	300
1.23 ตัวยาบำรุงหลังสัก 2 ติ้ว	50*2 = 100

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 8.1 (ต่อ): ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนขั้นพื้นฐาน

อุปกรณ์การเรียน	ต้นทุนราคา /บาท
1.24 Oilment บำรุงหลังสัก	50*2 = 100
1.25 แอลกอฮอล์ 1 ขวด	60
1.26 สำลี,คัตตอลบัต อย่างละ 1 ห่อ	50
1.27 ดินสอเขียนคิ้ว 1 แท่ง	100
1.28 ดินสอกด,ยางลบ,ไส้ดินสอ 1 ชุด	50
1.30 ไม้จิ้มฟัน 1 ห่อ	10
1.31 ไม้บรรทัด 1 อัน	50
1.32 ปากกาเคมี 1 แท่ง	70
1.33 ถุงมือ,ใบมีดโกน,ผ้าปิดปาก,หมวก,ชุดกาอนามัย 1 ชุด	1,300
1.34 กระเป๋าใส่อุปกรณ์ 1 ใบ	1,000
1.35 สีสักปาก,สักขอบตา อย่างละ 1 ขวด	600*2 = 1,200
	รวม = 13,785 บาท

2. คลาส Advance ราคา 28,000 บาท รวมอุปกรณ์

ตารางที่ 8.2: ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนคลาส Advance

อุปกรณ์การเรียน	ต้นทุนราคา /บาท
2.1 เครื่องสักรุ่นมาตรฐาน Merlin (นำเข้าจากประเทศอเมริกา)	6,500
2.2 เข็มหัวเดียว เบอร์ 4 พร้อมปลอกเข็ม (6 ชุด)	200
2.3 เข็มสัก 3 หัวกลม พร้อมปลอกเข็ม (6 ชุด)	200
2.4 สีสักและสีเพ้นท์ 2 ขวด	$800*2 = 1,600$
2.5 สมุดรูปแบบคิ้ว 1 เล่ม	20
2.6 ชีทตำราหลักสูตร 1 ชุด	50
2.7 ยาชาครีม Ammra 1 หลอด	350
2.8 ยาชาชาโน 1 นาที (Xylocaine) 2 ขวด	$100*2 = 200$
2.9 แหวนใส่สี 5 อัน	$5*5 = 25$
2.10 คีมจับอุปกรณ์ 1 อัน	150
2.11 น้ำยาเช็ดสี 1 ขวด	200
2.12 น้ำยาฟิกส์สี 1 ขวด	300
2.13 ตัวยาบำรุงหลังสัก 2 ตลับ	$50*2 = 100$
2.14 Oilment บำรุงหลังสัก	$50*2 = 100$
2.15 แอลกอฮอล์ 1 ขวด	60

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 8.2 (ต่อ): ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอนคลาส Advance

อุปกรณ์การเรียน	ต้นทุนราคา /บาท
2.16 สำลี,คอตตอนบัด อย่างละ 1 ห่อ	50
2.17 ดินสอเขียนคิ้ว 1 แท่ง	100
2.18 ดินสอกด,ยางลบ,ไส้ดินสอ 1 ชุด	50
2.19 ไม้จิ้มฟัน 1 ห่อ	10
2.20 ไม้บรรทัด 1 อัน	50
2.21 ปากกาเคมี 1 แท่ง	70
2.22 ถุงมือ,ใบมีดโกน,ผ้าปิดปาก,หมวก,ชุดกาวน 1 ชุด	1,300
2.23 กระเป๋าใส่อุปกรณ์ 1 ใบ	1,000
2.24 สีสั้ปาก,สั้กขอบตา	600*2 = 1,200
	รวม = 13,785 บาท

3. คลาสพิเศษ เรียนเพียง 2 วัน ราคา 13,000 พร้อมอุปกรณ์ ลบคิ้ว

ตารางที่ 8.3: ตารางแสดงอุปกรณ์การเรียนการสอน คลาสพิเศษ

อุปกรณ์การเรียน	ต้นทุนราคา /บาท
3.1 น้ำยาลบคิ้ว	1,500
3.2 ยาชาครีม Ammra 2 หลอด	$350 \times 2 = 700$
3.3 ยาชานาโน 1 นาที (Xylocaine) 3 ขวด	$100 \times 3 = 300$
3.4 สำลี 1 ห่อ	30
3.5 คอตตอนบัด 1 ห่อ	20
3.6 ไม้จิ้มฟัน 1 ห่อ	15
3.7 ถุงมือ,ไบมิดโกน,ผ้าปิดปาก,หมวก,ชุดกาวน 1 ชุด	1,300
3.8 กระเป๋าใส่อุปกรณ์ 1 ใบ	1,000
	รวม = 4,865 บาท

4.1.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นเส้นทางในการนำสินค้าและบริการจากผู้ผลิตสู่มือผู้บริโภค ช่องทางการจำหน่ายของสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ U cute Academy คือ สถานที่ตั้ง ของกิจการซึ่งตั้งอยู่ที่ ศูนย์การค้า @ Park ชั้น2 (บน Lotus express) ซอย วชิรธรรม 46 ถนนสุขุมวิท 101/1 บางจาก พระโขนง กทม. 10260 สถานที่ตั้ง ตั้งอยู่ใจกลางศูนย์การค้า ประกอบด้วยร้านค้า และร้านอาหารและคลินิกเสริมความงามและคลินิกทันตกรรม กว่า 20 สถาบัน นับเป็นศูนย์การค้าที่มีครบวงจร มีคนเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง นับเป็นช่องทางการจำหน่ายที่ดี ตั้งอยู่ใจกลางเมือง เดินทางสะดวก มีรถไฟฟ้า BTS สถานีปทุมณวิถี ผ่านสถานที่ตั้งเข้าถึงได้ง่าย

4.1.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย (Promotion)

วัตถุประสงค์

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย เป็นการดำเนินกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายสนใจและพิจารณาในการใช้บริการมากยิ่งขึ้น เป็นการกระตุ้นและเพิ่มยอดขายที่สำคัญยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือที่ดีอีกด้วย

แผนการปฏิบัติงานและงบประมาณ

เนื่องจาก ธุรกิจสถาบัน U cute Academy เป็นโรงเรียนขนาดเล็ก จึงมีการวางแผนส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับธุรกิจดังนี้

1. การประชาสัมพันธ์ ได้แก่ การเข้าเว็บไซต์ ชื่อ [www. U cute. edu](http://www.Ucute.edu) เว็บไซต์โรงเรียน ,สื่อ Facebook และกลุ่มโซเชียลต่างๆ มีการตั้งกระทู้เพื่อคอยตอบคำถามผู้ที่สนใจ เป็นการเช็คความสนใจและทำสถิติผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ ของทางโรงเรียนด้วย

งบประมาณ

เช่าเว็บไซต์ ปีละ 15,000 บาท

2. แจกใบปลิวตามสถานที่ต่างๆบริเวณใกล้เคียง เช่น แจกใบปลิวบริเวณร้านค้า ศูนย์การค้า @ Park และบริเวณรถไฟฟ้า สถานี ปทุมณวิถี เพื่อแนะนำโรงเรียนในช่วง 2 สัปดาห์ก่อนเปิดโรงเรียนและฝากตามร้านค้าแจกแก่ผู้ที่สนใจ

งบประมาณ

จ้างคนแจก 2 คน แจกบริเวณ ศูนย์การค้าและรถไฟฟ้า สถานี ปุณณวิถี ค่าแรงวันละ 300 บาท
จำนวน 2 อาทิตย์ = 8,400 บาท

ค่าใบปลิวแจกตามงานต่างๆ งบประมาณ 4 บาท ต่อ 1 ใบ ผลิตทั้งหมด 1,500 ใบ = 6,000 บาท

3. มีการจัดกิจกรรมตั้งบูธตามงานศูนย์ประชุมต่างๆ เพื่อให้โรงเรียนเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และรับสมัครนักเรียน โดยมีสิทธิพิเศษเมื่อสมัครเรียนภายในงาน จะได้รับ Gift Voucher เข้ารับบริการสักคิ้วสามมิติฟรีกับทางสถาบัน มูลค่า 6,000 บาท เมื่อมาสมัครเป็นคู่

งบประมาณ

งบประมาณ 200,000 บาท ต่อปี

4. นักเรียนเก่าที่แนะนำเพื่อนมาเรียนได้ส่วนลดทันที 10% ในการเรียนคอร์สอื่นเพิ่ม
5. มีการเก็บข้อมูลลูกค้าเพื่อนำมาพัฒนากลยุทธ์ด้านบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น
6. มีโครงการรับสมัครแบบอาสาที่ต้องการทำคิ้วในจังหวัดต่างๆ เพื่อให้นักเรียนได้ลงภาคสนามฝึกฝีมือและประชาสัมพันธ์โรงเรียนไปด้วย

งบประมาณ

เก็บเงินกับนักเรียนที่ต้องการเรียนรู้นอกสถานที่ คนละ 3,000 บาท

ค่าใช้จ่าย ค่าสถานที่ ค่าเดินทาง ค่าอาหาร รวม 30,000 บาท โดยประมาณ

7. ทางสถาบันจะมีการส่งนักเรียนที่เป็นตัวแทนของสถาบันไปเข้าร่วมประกวด สักคิ้วลายเส้นสามมิติจัดขึ้นที่ประเทศเกาหลี เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับทางสถาบัน พร้อมทั้งการันตีคุณภาพการเรียนการสอนของทางสถาบัน U cute Academy ได้อีกด้วย

งบประมาณ

ค่าใช้จ่ายในการแข่งขันค่าที่พักและค่าเดินทาง รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด 40,000 บาทต่อปี

8. มีการประชาสัมพันธ์ทางนิตยสาร เช่น นิตยสาร ซีซ่องราย เป็นต้น

งบประมาณ

นิตยสารลงเดือนละ 1 ครั้ง จำนวน 6 ครั้ง ครั้งละ 10,000 บาท รวม 60,000 บาท

9. มีการถ่ายคลิปสั้นโปรโมทโรงเรียน ลง Youtube

งบประมาณ 4,000 บาท

4.1.5 กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)

บุคลากร เป็นกำลังสำคัญที่จำเป็นช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและเป็นกำลังที่สำคัญในการทำงาน ทำให้เกิดได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ ซึ่งกลยุทธ์ด้านบุคลากรจึงเป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่ผู้บริหารต้องใส่ใจ และผลักดันให้บุคลากรมีประสิทธิภาพในการทำงาน ดังนั้นกลยุทธ์ด้านบุคลากรทั้งในปัจจุบันและอนาคตจึงต้องมุ่งเน้นสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาในองค์กร มีการเทรน ฝึกอบรมครูผู้สอนเพื่อพัฒนาคุณภาพให้ได้มาตรฐานที่ทางสถาบันกำหนด สร้างแรงจูงใจรักษาคนเก่งคนดีและการบริหารค่าตอบแทนเป็นแรงจูงใจให้กับบุคคลเหล่านั้น

เริ่มต้นจากการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านงานสักคิ้ว โดยนักบริหารต้องมีการปรับทิศทางการทำงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน มุ่งเน้นทำงานเชิงรุกในการมองหาเครื่องมือมาสรรหาคนเก่ง โดยเครื่องมือในการคัดสรรผู้ที่มีความรู้ความสามารถ คือ ผลการปฏิบัติงานที่เป็นปัจจัยในการวัดผลงานในอดีตของบุคลากร รวมไปถึงเครื่องมือในการประเมินผลของพนักงาน เช่น การทดสอบความรู้ภาคทฤษฎีและทดสอบภาคปฏิบัติ เมื่อผ่านการทดสอบเบื้องต้นแล้วทางสถาบันโรงเรียนจะมีการอบรมเทรนจากสถาบัน Bio Touch (สถาบันจากประเทศสหรัฐอเมริกา) และสอบเพื่อให้บุคลากรมีความรู้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

สถาบันโรงเรียนสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ U cute Academy กำหนดให้พนักงานมีการทดลองงาน 3 เดือนโดยพิจารณาจากบุคลิกภาพลักษณะภายนอก ความรู้ ประสบการณ์เพื่อให้สอดคล้องกับตำแหน่งที่ได้รับนอกจากวัดด้านความรู้ความสามารถแล้ว ต้องมีการทดสอบสภาพจิตใจภายใน อุปนิสัย โดยทางสถาบันจะมีการปลูกฝังและสร้างจิตสำนึกการบริการ โดยอาจารย์ผู้สอนหรือพนักงาน ต้องมีความอารมณ์เย็น ไม่โกรธหรือโมโหง่าย มีอารมณ์ยิ้มแย้มแจ่มใส สุภาพอ่อนโยนและใส่ใจนักเรียนทุกคน เพื่อส่งมอบความประทับใจและเป็นภาพลักษณ์ที่ดีให้กับทางสถาบันอีกด้วย มีการให้นักเรียนประเมินผลการเรียนการสอนหลังจากจบคอร์สเรียน เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไข ซึ่งมีผลต่อการปรับเงินเดือนด้วย

4.1.6 กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ (Process)

ในปัจจุบันธุรกิจเติบโตอย่างรวดเร็วและมีการแข่งขันที่สูงขึ้น จึงต้องมีการคิดกลยุทธ์ใหม่ๆ เสมอ แต่สิ่งหนึ่งของธุรกิจที่ขาดไม่ได้ คือ กลยุทธ์ของงานบริการ ซึ่งถ้าธุรกิจมีงานมีบริการที่ดีก็จะสร้างความประทับใจให้กับผู้ที่มาใช้บริการ เพื่อเพิ่มยอดขายหรือจำนวนผู้ที่มาใช้บริการ ในการบริการจะดีหรือไม่ต้องขึ้นอยู่กับบุคลากรในองค์กรที่ต้องช่วยกันสร้าง เพราะการบริการเป็นภาพลักษณ์และหน้าตาของสถาบัน ดังนั้นผู้บริหารต้องใส่ใจในส่วนนี้

สถาบันโรงเรียนสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ U cute Academy จึงมีความตระหนกอย่างมาก ในในกระบวนการการให้บริการ เพื่อให้นักเรียนเกิดความสะดวกสบาย ละอ่อนคลายในการมาเรียนไม่ตึงเครียดจนเกินไป มีสถานที่ที่สะอาดสวยงาม น่าเรียน สร้างบรรยากาศในการเรียนการสอน มีบริการน้ำดื่ม กาแฟ ให้กับนักเรียน มีมุมพักผ่อนอ่านหนังสือ มีอาจารย์ผู้สอนที่ดูแลและสอนอย่างใกล้ชิดทุกชั้นตอน สามารถถามข้อสงสัยได้ตลอด เพื่อให้นักเรียนได้ความรู้อย่างเต็มที่ ในกรณีที่มีการร้องเรียนจากทางนักเรียนเรื่องอาจารย์ผู้สอนหรือพนักงานกับทางสถาบัน จะมีการแจ้งไปยังอาจารย์ผู้สอนหรือพนักงาน เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและให้ปรับปรุงแก้ไขด้วยความเต็มใจ เพื่อให้นักเรียนและอาจารย์ผู้สอนทำงานและเรียนอย่างมีความสุข

4.1.7 กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การให้บริการ (Physical Evident)

ภาพลักษณ์ เป็นการแสดงออกที่ดี ดึงดูดแก่ผู้ที่พบเห็น การสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าและบริการเป็นส่วนผลักดันให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักได้ง่ายขึ้นและประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว มีการทำงานที่เป็นระบบและมุ่งเน้นภาพลักษณ์ไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่น มั่นใจในสถาบันมากยิ่งขึ้น

สถาบันโรงเรียนสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ U cute Academy เน้นสร้างภาพลักษณ์และความประทับใจให้กับนักเรียนที่มาใช้บริการ โดยทางสถาบันสามมิติโรงเรียนสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ มีสีประจำโรงเรียนคือแดง-ขาว เป็นสัญลักษณ์ของทางโรงเรียน มีเครื่องแบบ 3 แบบ

1. เครื่องแบบพนักงานทั่วไป ยูนิฟอร์ม เสื้อโปโลเสื้อสีขาวปกแดงกางเกงสีดำขายาว แต่งกายสุภาพ ติดโลโก้ U cute
2. เครื่องแบบอาจารย์ผู้สอนและผู้บริหาร เป็นเสื้อเชิ้ตสีขาว ปกเสื้อสีแดง ติดโลโก้ U cute กางเกงขายาวสุภาพ พร้อมเสื้อกาวน์ใส่ขณะทำงานภาคปฏิบัติ เพื่อความสะอาดและดูสวยงาม

3. นักเรียน แต่งกายสุภาพในการมาเรียน เมื่อเข้าห้องเรียนหรือห้องปฏิบัติงาน จะต้องใส่เสื้อ กาวน

ของทางสถาบัน เพื่อความเป็นระเบียบ สวยงาม ง่ายต่อการจดจำของผู้พบเห็นและเป็นภาพลักษณ์ที่ดี

การจัดบรรยากาศภายในร้านเป็นสิ่งที่สำคัญ โดยเฉพาะความสะอาดสำคัญที่สุด ไม่ว่าจะเป็ นอุปกรณ์ในการเรียนหรือปฏิบัติงาน ต้องผ่านการฆ่าเชื้อโรค ด้วยเครื่อง Sterile ทุกครั้งก่อนใช้งาน เข็มสัก ปอกเข็ม มีดโกนกันคิ้วต้องเปลี่ยนใหม่ทุกครั้ง ทุกคน ทุกอย่างดูทันสมัย สวยงาม เพื่อให้ ผู้เรียนมีความรู้สึกสบายๆและเป็นกันเอง

สินค้าที่ขายในสถาบัน

ผลิตภัณฑ์

1. เครื่องสักรุ่นมาตรฐาน Merlin (นำเข้าจากประเทศอเมริกา)
2. เข็มหัวเดี่ยว เบอร์ 4 พร้อมปลอกเข็ม
3. เข็มสัก 3 หัวกลม พร้อมปลอกเข็ม
4. สีสักและสีเพ้นท์ (ยี่ห้อ Bio Touch)
5. ปากกา Embo pen พร้อมกล่อง
6. เข็มเพ้นท์ Size เล็ก,กลาง,ใหญ่
7. แผ่นหนังเรียบฝึกคิ้ว
8. แผ่นยางฝึกคิ้ว,ตา ชนิดนูน
9. แผ่นยางฝึกปากชนิดนูน
10. สมุดรูปแบบคิ้ว
11. แหวนใส่สี
12. คีมจับอุปกรณ์
13. น้ำยาฟิกส์สี
14. ตัวยาบำรุงหลังสัก

15. Oilment บำรุงหลังสัก
16. ดินสอเขียนคิ้ว
17. ปากกาเคมี
18. ถุงมือ,ใบมีดโกน,ผ้าปิดปาก,หมวก,ชุดกาวน์ 1 ชุด
19. กระเป๋าใส่อุปกรณ์
20. สีสักปาก,สักขอบตา

ราคาต้นทุน-กำไรในการขายผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 9: ตารางแสดงต้นทุน-กำไรในการขายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุน / บาท	ราคาขาย /บาท	กำไร /บาท
	ต่อ1 ชิ้น	ต่อ 1 ชิ้น	ต่อ1 ชิ้น
1.เครื่องสักรุ่นมาตรฐาน Merlin (นำเข้าจากประเทศอเมริกา)	6,500	7,500	1,000
2.เข็มหัวเดียว เบอร์ 4 พร้อมปลอกเข็ม	33	40	7
3.เข็มสัก 3 หัวกลม พร้อมปลอกเข็ม	33	40	7
4.สีสักและสีฟันท์ (ยี่ห้อ Bio Touch)	800	1,000	200
5.ปากกา Embo pen พร้อมกล่อง	600	650	50
6.เข็มฟันท์ Size เล็ก,กลาง,ใหญ่	33	40	7
7.แผ่นหนังเรียบฝึkcิ้ว	50	100	50

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 9 (ต่อ): ตารางแสดงต้นทุน-กำไรในการขายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุน / บาท	ราคาขาย /บาท	กำไร /บาท
	ต่อ 1 ชิ้น	ต่อ 1 ชิ้น	ต่อ 1 ชิ้น
8.แผ่นยางฝีกิ้ว,ตา ชนิดนูน	50	100	50
9.แผ่นยางฝีกปากชนิดนูน	50	100	50
10.สมุดรูปแบบคิ้ว	20	50	30
11.แหวนใส่สี	5	10	5
12.คิมจับอุปกรณ์	150	170	20
13.น้ำยาเช็ดสี	200	250	50
14.น้ำยาฟอกสี	300	350	50
15.ตัวยาบำรุงหลังสัก	50	100	50
16.Oilment บำรุงหลังสัก	50	100	50
17.ดินสอเขียนคิ้ว 1 แท่ง	60	100	40
18.ปากกาเคมี 1 แท่ง	70	100	30
19.ถุงมือ,ใบมีดโกน,ผ้าปิดปาก,หมวกและชุด กาวน้ 1 ชุด	1,300	1,600	300
20.กระเป๋าใส่อุปกรณ์ 1 ใบ	1,000	1,500	500
21.สีสักปาก,สักขอบตา	600	800	200

4.2 แผนการเงิน (Financial Plan)

ธุรกิจทุกประเภทจำเป็นต้องทำบัญชีเพราะบัญชีเป็นหลักฐานแสดงประวัติทางการเงินตลอดจนทรัพย์สินและหนี้สินของกิจการตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน ดังนั้น ผู้ประกอบการที่เริ่มใหม่จะต้องทบทวนรายละเอียดต่างๆ ของการลงทุนในระหว่างที่กิจการยังมีรายได้จากการขายหรือบริการ เพราะระหว่างที่ยังไม่มีกำไรนั้นคือ เงินทุนที่จะต้องหดหายไป เพื่อให้ทราบว่าเงินที่นำไปใช้ลงทุนในการจัดซื้อ จัดหาสินทรัพย์ของกิจการ เช่น รถยนต์ ที่ดิน อาคาร สำนักงาน เงินเดือนพนักงาน ค่าสาธารณูปโภค ค่าวัสดุดิบและเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ แผนธุรกิจเริ่มใหม่จะต้องแสดงรายการต่างๆ เหล่านี้ให้ชัดเจน แผนการเงินที่จะต้องแสดงแหล่งที่มาของเงินทุนและการดำเนินการใช้ไปของเงินทุนที่จะต้องแสดงในแผนการเงิน คือ ประมาณการงบดุล ที่จะแสดงสถานะของกิจการ ประมาณการงบกำไรขาดทุน ที่จะแสดงผลการดำเนินงานของกิจการ ประมาณการงบกระแสเงินสด และระยะเวลาคืนทุน

U cute Academy เป็นธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งมีเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorships) ที่ใช้เงินทุนไม่มาก มีผู้ลงทุนคนเดียวทำงานหน้าที่บริหารงานของธุรกิจทั้งหมดด้วยตัวเอง เจ้าของจึงมีสิทธิในทรัพย์สิน กำไรขาดทุนทั้งหมดและรับผิดชอบในหนี้สินโดยไม่จำกัดจำนวน

การลงทุนในโครงการ

การลงทุนในโครงการ แหล่งเงินทุนจะมาจากเงินทุนของผู้ร่วมทุนหรือของผู้เป็นเจ้าของและเงินกู้ยืม แหล่งที่ได้มาของเงินทุนควรมีจำนวนเท่ากับเงินที่ต้องใช้ในการลงทุน เพื่อไม่ให้เกิดกรณีการเงินไม่พอสำหรับการเตรียมการเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหรือเพื่อไม่เอาเงินกองทุนมากองไว้เฉยๆ โดยไม่ได้ใช้

จากแผนการดำเนินงานในกิจการ U cute Academy มีความจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนทั้งสิ้น 1,275,400 บาท ซึ่งมาจากส่วนของผู้เป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด โดยไม่มีเงินกู้ยืมเลย

โครงสร้างการใช้เงินทุน

ตารางที่ 10.1: ตารางแสดงโครงสร้างการใช้เงินลงทุน

งบประมาณการลงทุน			
รายการ	รวม	แหล่งที่มา	
		ส่วนของเจ้าของ	เจ้าหนี้ (เงินกู้ยืม)
สินทรัพย์ถาวร			
ค่าที่ดิน + ค่าปรับปรุงที่ดิน	-	0	0
สินทรัพย์ถาวรที่คิดค่าเสื่อม			
ค่าตกแต่งร้าน*	400,000	400,000	-
ค่าเครื่องและอุปกรณ์ที่ใช้การสอนและสัก*	278,400	278,400	-
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน*	137,000	137,000	-
รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	815,400		
สินทรัพย์ถาวรรวมทั้งสิ้น	815,400		
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
ค่าอบรมพนักงานก่อนการดำเนินงาน	180,000	180,000	-
ค่าขอดำเนินการติดตั้งระบบ สาธารณูปโภค	10,000	10,000	-
ค่าจดทะเบียนการค้า	7,000	7,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	200,000	200,000	-
รวมค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	397,000		
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	1,275,400	1,275,400	-
สัดส่วนโครงสร้างเงินทุน	100	100	-

ตารางที่ 10.2: แสดงข้อมูลเพิ่มเติม ค่าตกแต่ง เครื่องมือและอุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน

***ข้อมูลเพิ่มเติม

รายละเอียดเกี่ยวกับค่าตกแต่ง	ราคาเหมา	ราคาต่อ ตรว.	จำนวนเงิน
ค่าตกแต่งร้าน	-	-	400,000
			-
รวม			400,000

รายละเอียดค่าเครื่องมือและอุปกรณ์

เครื่องมือและอุปกรณ์การสอนสัก	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
เครื่องมือและอุปกรณ์การสอนสัก	15,000	5	75,000
เตียงนอนสำหรับสัก	5,000	5	25,000
เครื่องอบฆ่าเชื้อไฟฟ้า	7,000	2	14,000
อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับสอน	120,000	1	120,000
อุปกรณ์อื่นๆ เช่น โต๊ะเรียน, เก้าอี้, โคมไฟ	44,400	1	44,400
		-	
รวม			278,400

รายละเอียดค่าเครื่องใช้สำนักงาน

เครื่องใช้สำนักงาน	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าสำนักงาน	35,000	1	35,000
ชุดรับรองแขก	37,000	1	37,000
เคาน์เตอร์เก็บเงินและตู้ใส่อุปกรณ์	40,000	1	40,000
คอมพิวเตอร์และระบบบัญชี	25,000	1	25,000
			-
รวม			137,000

ตารางที่ 10.3: ตารางแสดงค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย

การคำนวณค่าเสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	815,400	คิดค่าเสื่อม 20 ปี			
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	40,770	40,770	40,770	40,770	40,770
ค่าเสื่อมราคาสะสม	40,770	81,540	122,310	163,080	203,850
โอนไปงบดุล					
รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	815,400	815,400	815,400	815,400	815,400
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	40,770	81,540	122,310	163,080	203,850
สินทรัพย์ถาวรรวมสุทธิ	774,630	733,860	693,090	652,320	611,550

ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	197,000	ตัดจ่ายภายใน 5 ปี			
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	39,400	39,400	39,400	39,400	39,400
ตัดจ่ายสะสม	39,400	78,800	118,200	157,600	197,000
โอนไปงบดุล					
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	197,000	197,000	197,000	197,000	197,000
หักตัดจ่ายสะสม	39,400	78,800	118,200	157,600	197,000
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินการ	157,600	118,200	78,800	39,400	-

เป้าหมายทางการเงิน

เป้าหมายทางการเงินของการทำธุรกิจ คือ การทำกำไร (Profit) สูงสุดในขณะที่ความเสี่ยง (Risk) น้อยที่สุด โดยยังคงสามารถรักษาสภาพคล่องของธุรกิจไว้ได้ในระดับที่เหมาะสม

U cute Academy ได้กำหนดเป้าหมายทางการเงินของกิจการ คือ

1. เพื่อที่จะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี
2. เพื่อรักษาสภาพคล่องของธุรกิจให้สามารถดำเนินธุรกิจอย่างคล่องตัว

การประมาณการรายได้และค่าใช้จ่าย

รายได้

U cute Academy ได้มีการแยกรายได้ของร้านออกมาเป็น 2 ส่วนด้วยกัน คือ

1. รายได้จากการสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติซึ่งมีโปรแกรมการสอน 3 คอร์ส ประกอบด้วย
 - 1.1 ค่าคอร์สเรียนขั้นพื้นฐาน ราคาต่อคอร์ส 33,000 บาท จำนวนผู้เรียน 15 คนต่อเดือน
 - 1.2 ค่าคอร์สเรียนขั้น Advance ราคาต่อคอร์ส 28,000 บาท จำนวนผู้เรียน 10 คนต่อเดือน
 - 1.3 ค่าคอร์สเรียนขั้นพิเศษ ราคาต่อคอร์ส 13,000 บาท จำนวนผู้เรียน 15 คนต่อเดือน
- โดยในแต่ละปี รายได้จะคิดอยู่ในระดับ 95% ของรายได้ในปีก่อนหน้า
2. รายได้จากการขายสินค้าการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ โดยในแต่ละปีจะมีอัตราการเพิ่ม 10% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า
 3. ค่าใช้จ่าย

การประมาณต้นทุนในการให้บริการจะพิจารณาในส่วนของเงินเดือน โบนัส ค่าคอมมิชชั่น ค่าอุปกรณ์การสักและค่าสาธารณูปโภคอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการสอนการสักคิ้วและการขายอุปกรณ์การสักคิ้ว

เงินเดือนรวมของพนักงานประจำและเงินเดือนสำหรับทีมบริหาร เดือนละ 80,000 บาท โดยเงินเดือนจะมีการปรับเพิ่มขึ้นปีละ 10% และค่าคอมมิชชั่น คิด 2% ของยอดรายได้ต่อปี

งบประมาณในการโฆษณาประชาสัมพันธ์จะเท่ากับ 5% ของยอดรายได้รวมต่อปี

ตารางประมาณการรายได้

ตารางที่ 10.4: การประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้		รายได้ 100%	ปีที่ 1				รวม
			ไตรมาสที่ 1	ไตรมาสที่ 2	ไตรมาสที่ 3	ไตรมาสที่ 4	
จำนวนโปรแกรมการสอน 3 <u>คอร์ส</u>		ต่อเดือน					
จำนวนผู้เรียน	15	495,000	70%	80%	90%	100%	
ค่าเรียน <u>คอร์ส</u> ขั้นพื้นฐาน	33,000		1,039,500	1,188,000	1,336,500	1,485,000	5,049,000
จำนวนผู้เรียน	10	280,000	70%	80%	90%	100%	
ค่าเรียน <u>คอร์ส</u> ขั้น Advance	28,000		588,000	756,000	840,000	840,000	3,024,000
จำนวนผู้เรียน	15	195,000	70%	80%	90%	100%	
ค่าเรียน <u>คอร์ส</u> ขั้นพิเศษ	13,000		409,500	468,000	526,500	585,000	1,989,000
รายได้ค่าเรียน			2,037,000	2,412,000	2,703,000	2,910,000	10,062,000
รายได้จากการขายอุปกรณ์การสัก			188,400	207,240	227,964	250,760	874,364.40
รวมรายได้							10,936,364.40

การประมาณการรายได้		รายได้ 100%	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนโปรแกรมการสอน 3 <u>คอร์ส</u>		ต่อเดือน				
จำนวนผู้เรียน	15	495,000	95% โดยเฉลี่ยตลอดไป			
ค่าเรียน <u>คอร์ส</u> ขั้นพื้นฐาน	33,000		4,796,550	4,796,550	4,796,550	4,796,550
จำนวนผู้เรียน	10	280,000				
ค่าเรียน <u>คอร์ส</u> ขั้น Advance	28,000		2,872,800	2,872,800	2,872,800	2,872,800
จำนวนผู้เรียน	15	195,000	95% โดยเฉลี่ยตลอดไป			
ค่าเรียน <u>คอร์ส</u> ขั้นพิเศษ	13,000		1,889,550	1,889,550	1,889,550	1,889,550
รายได้ค่าเรียน			9,558,900	9,558,900	9,558,900	9,558,900
รายได้จากการขายอุปกรณ์การสัก			961,800	1,057,980.92	1,163,779.02	1,280,156.92
รวมรายได้			10,520,700.84	10,616,880.92	10,722,679.02	10,839,056.92

การประมาณการค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 10.5: การประมาณการค่าใช้จ่าย

ต้นทุนคงที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคา	40,770	40,770	40,770	40,770	40,770
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	39,400	39,400	39,400	39,400	39,400
เงินเดือน เพิ่มขึ้น10%	960,000	1,056,000	1,161,600	1,277,760	1,405,536
ค่าเช่า	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
รวมต้นทุนคงที่	1,400,170	1,496,170	1,601,770	1,717,930	1,845,706
รายได้รวม	10,936,364	10,520,701	10,616,881	10,722,679	10,839,057
ต้นทุนผันแปร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าอุปกรณ์การเรียน	5,546,400	5,546,400	5,546,400	5,546,400	5,546,400
ค่าน้ำ ค่าไฟ เพิ่มขึ้น 10% ต่อปี	90,000	99,000	108,900	119,790	131,769
ค่าคอมมิชชั่น 2% ต่อ ปี	218,727	210,414	212,338	214,454	216,781
ค่าโบนัสปลายปี	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 5%	546,818	526,035	530,844	536,134	541,953
ต้นทุนสินค้าอุปกรณ์ การสัก	909,338	954,805	1,002,545	1,052,672	1,105,306
รวมต้นทุนผันแปร	7,711,284	7,736,654	7,801,027	7,869,450	7,942,209

การคำนวณจุดคุ้มทุน = ต้นทุนคงที่ / อัตรากำไรส่วนเกิน

กำไรส่วนเกิน = ยอดขาย - ต้นทุนผันแปร

อัตรากำไรส่วนเกิน = กำไรส่วนเกิน/ยอดขาย

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 10.5 (ต่อ): การประมาณการค่าใช้จ่าย

การคำนวณจุดคุ้มทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรส่วนเกิน	3,225,081	2,784,047	2,815,854	2,853,229	2,896,848
อัตรากำไรส่วนเกิน	0.29	0.26	0.27	0.27	0.27
จุดคุ้มทุนต่อปี	4,748,026	5,653,912	6,039,305	6,456,128	6,906,028
จุดคุ้มทุนต่อเดือน	395,668.87	471,159.36	503,275.40	538,010.66	575,502.32

คำนวณดอกเบี้ยจ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินต้น	-				
หัก ชำระเงินต้น	-	-	-	-	-
เงินกู้สุทธิ	-	-	-	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย 8%	-	-	-	-	-

ประมาณการงบการเงิน

ประมาณการงบการเงินเป็นรายงานทางการเงินที่นำเสนอข้อมูลเพื่อแสดงฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของกิจการโดยถูกต้องตามที่ควรในแต่ละงวดบัญชีใดบัญชีหนึ่ง หรือระหว่างบัญชีก็ได้ งบการเงินจะแสดงข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรก็ต่อเมื่อกิจการได้ปฏิบัติตาม มาตรฐานการบัญชีอย่างเหมาะสม รวมทั้งการเปิดเผยข้อมูลเพิ่มเติมเมื่อจำเป็น งบการเงินดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้งบการเงินในการตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจและสามารถแสดงถึงผลการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ซึ่งได้รับความไว้วางใจให้ดูแลทรัพยากรของกิจการ งบการเงินต้องจัดทำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งและจะต้องนำเสนอข้อมูลดังต่อไปนี้ คือ สินทรัพย์ หนี้สิน ส่วนของเจ้าของ รายได้ ค่าใช้จ่ายและกระแสเงินสด ส่วนประกอบของงบการเงินที่สมบูรณ์ประกอบด้วย

1. งบดุล (Balance Sheet) เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงฐานะการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งว่ามีสินทรัพย์และหนี้สินประเภทอะไรเป็นมูลค่าเท่าใดและมีเงินทุนเป็นเท่าใด
2. งบกำไรขาดทุน (Income Statement) เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงผลการดำเนินงานของกิจการในระหว่างงวดบัญชีหรือสิ้นงวดบัญชีใดบัญชีหนึ่ง
3. งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วน of เจ้าของ (Statement of Changes in Owners' Equity) หมายถึง รายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วน of เจ้าของ

4. งบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement) เป็นรายงานที่แสดงถึงการได้มาและใช้ไปของเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสด

สำหรับ U cute Academy จะเสนอประมาณการงบการเงิน ดังนี้

1. ประมาณการงบกำไรขาดทุน
2. ประมาณการงบกระแสเงินสด
3. ประมาณการงบดุล

และรอบระยะเวลาบัญชีกำหนดให้เป็นรอบ 1 ปี โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคมและสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 10.6: ประมาณการงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้รวม	10,996,364.40	10,520,700.84	10,616,880.92	10,722,679.02	10,839,056.92
หัก ต้นทุนผันแปร	7,711,283.51	7,736,653.96	7,801,026.81	7,869,449.93	7,942,209.01
กำไรส่วนเกิน	3,225,080.89	2,784,046.88	2,815,854.11	2,853,229.08	2,896,847.91
หัก ต้นทุนคงที่	1,400,170.00	1,496,170.00	1,601,770.00	1,717,930.00	1,845,706.00
กำไรก่อนการ ดำเนินการ	1,824,910.89	1,287,876.88	1,214,084.11	1,135,299.08	1,051,141.91
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษี เงินได้	1,824,910.89	1,287,876.88	1,214,084.11	1,135,299.08	1,051,141.91
หัก ภาษี 30%	547,473.27	386,363.06	364,225.23	340,589.72	315,342.57
กำไรสุทธิ	1,277,437.62	901,513.82	849,858.88	794,709.36	735,799.34
กำไรสะสม ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ					
ยกยอดไปงบดุล	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสะสมต้นปี	-	1,277,437.62	2,178,951.44	3,028,810.32	3,823,519.68
บวก กำไรสุทธิ	1,277,437.62	901,513.82	849,858.88	794,709.36	735,799.34
หัก เงินปันผล					
กำไรสะสมปลาย งวด	1,277,437.62	2,178,951.44	3,028,810.32	3,823,519.68	4,559,319.02
ยกยอดไปงบ กระแสเงินสด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ภาษีเงินได้	547,473.27	386,363.06	364,225.23	340,589.72	315,342.57
ภาษีเงินได้ค้าง จ่ายที่เพิ่มขึ้น	547,473.27	-161,110.20	- 22,137.83	- 23,635.51	- 25,247.15

การงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 10.7: งบประมาณการงบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	1,277,437.62	901,513.82	849,858.88	794,709.36	735,799.34
บวก ค่าเสื่อมราคา	40,770.00	40,770.00	40,770.00	40,770.00	40,770.00
บวก ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	39,400.00	39,400.00	39,400.00	39,400.00	39,400.00
บวก ภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	547,473.27	-	-	-23,635.51	-25,247.15
หัก สินค้าคงเหลือ	-91,136.37	-87,672.51	-88,474.01	-89,355.66	-90,325.47
เงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	1,813,944.5	732,901.1	819,417.0	761,888.1	700,396.71
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน					
ค่าตกแต่งร้าน	400,000.00	-	-	-	-
ค่าเครื่องและอุปกรณ์ที่ใช้การสอนและสัก	-278,400.00	-	-	-	-
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน	-137,000.00	-	-	-	-
ค่าอบรมพนักงานก่อนการดำเนินงาน	-180,000.00	-	-	-	-
ค่าขอดำเนินการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	-10,000.00	-	-	-	-
ค่าจดทะเบียนการค้า	-7,000.00	-	-	-	-
เงินลงทุนหมุนเวียน	-200,000.00	-	-	-	-

งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากการลงทุน	1,012,400.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน					
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	-
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
หัก ค่าระเหย	-	-	-	-	-
ทุนหุ้นสามัญ	1,275,400.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงิน	1,275,400.00	-	-	-	-
เงินสดสุทธิ	2,076,944.52	732,901.1	819,417.0	761,888.1	700,396.71
บวก เงินสดต้นงวด	-	2,076,944.	2,809,845.	3,629,262.	4,391,150.8
เงินสดปลายงวด	2,076,944.52	2,809,845.	3,629,262.	4,391,150.	5,091,547.5

งบประมาณการงบดุล

ตารางที่ 10.8: แสดงประมาณการงบดุล

งบแสดงฐานะการเงิน ปรวณการสถานการณ์ปกติ

สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	2,076,944.52	2,809,845.63	3,629,262.67	4,391,150.86	5,091,547.57
สินค้าคงเหลือ	91,136.37	178,808.88	267,282.88	356,638.54	446,964.02
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,168,080.89	2,988,654.51	3,896,545.56	4,747,789.40	5,538,511.59
สินทรัพย์ถาวรรวมสุทธิ	774,630.00	733,860.00	693,090.00	652,320.00	611,550.00
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินการ	157,600.00	118,200.00	78,800.00	39,400.00	-
รวมสินทรัพย์	3,100,310.89	3,840,714.51	4,668,435.56	5,439,509.40	6,150,061.59
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	547,473.27	386,363.06	364,225.23	340,589.72	315,342.57
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	-
ทุนเรือนหุ้นสามัญ	1,275,400.00	1,275,400.00	1,275,400.00	1,275,400.00	1,275,400.00
กำไรสะสม	1,277,437.62	2,178,951.44	3,028,810.32	3,823,519.68	4,559,319.02
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,100,310.89	3,840,714.51	4,668,435.56	5,439,509.40	6,150,061.59

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินเป็นการนำรายการต่างๆ ในงบการเงินมาเทียบอัตราส่วน เพื่อหาความสัมพันธ์ว่า มีความเหมาะสมเพียงใด การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินแบ่งตามวัตถุประสงค์ในการใช้งาน 4 ประการ

การวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน (Liquidity Ratio)

1. การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)
2. การวิเคราะห์ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)
3. การวิเคราะห์โครงสร้างของเงินทุนหรือภาระหนี้สิน (Leverage Ratio or Financial Policy Ratio)

สำหรับ U cute Academy เป็นกิจการขนาดเล็กมีการดำเนินงานที่ไม่ซับซ้อนยุ่งยาก รวมถึงไม่มีเงินกู้ กิจการจึงนำรายการต่างๆ ในงบการเงินมาเทียบอัตราส่วนเพื่อหาความสัมพันธ์ของอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไรและอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ตารางที่ 10.9: แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	3.96	7.74	10.70	13.94	17.56
การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน					
อัตราการมูลสินทรัพย์ถาวร (รอบ)	14.12	14.34	15.32	16.44	17.72
อัตราการมูลของสินทรัพย์รวม (รอบ)	3.53	2.74	2.27	1.97	1.76
การวัดความสามารถในการชำระหนี้					
อัตราส่วนหนี้ต่อทุน (Debt to Equity Ratio) (เท่า)	0.18	0.10	0.08	0.06	0.05
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	-	-	-	-	-
การวัดความสามารถในการทำกำไร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.41	0.23	0.18	0.15	0.12
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE)	0.50	0.26	0.20	0.16	0.13
อัตราส่วนกำไรส่วนเกิน (%)	0.29	0.26	0.27	0.27	0.27
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน (%)	0.17	0.12	0.11	0.11	0.10
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	0.12	0.09	0.08	0.07	0.07
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	฿7,690,795.43				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	114.67%				
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	0.614				

การจำลองสถานการณ์ด้วยสมมุติฐานทางการเงิน

สมมุติฐานทางการเงิน เป็นการกำหนดปัจจัยหลักๆของการดำเนินงานเพื่อประมาณการทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานอยู่บนสมมุติฐานทางการเงินเมื่อเทียบกับสถานะปกติ (Normal Case) ที่ประมาณการ ในกรณีที่กิจการประสบผลสำเร็จในการดำเนินการ เป็นไปในทิศทางที่ดีที่สุด (Best Case) สมมุติให้ผลประกอบการกิจการเติบโตขึ้น 20% และในทางตรงกันข้ามหากกิจการไม่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ (Worst Case) สมมุติให้ผลประกอบการกิจการต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ 20% อย่างไรก็ตาม U cute Academy ก็ยังคงมีกำไรจากการประกอบการอยู่ในระดับที่น่าพอใจ



บรรณานุกรม

- กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์. (2557). *สถิติการจดทะเบียนร้านเสริมสวย ณ เดือน กรกฎาคม 2557*. สืบค้นจาก http://www.dbd.go.th/ewt_news.php?nid=7193.
- พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน. (2546). *สั๊ก*. กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คส์.
- จารวี ชาติยานนท์. (2552). *ภาพแสดงระบบผิวหนัง*. สืบค้นจาก http://bankhai.ac.th/~jr/work_student/workM4/group7/pate1.html.
- พิบูล ทีปะपाल. (2551). *การจัดการเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ: อมรการพิมพ์.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2557). *เศรษฐกิจไทยไตรมาสแรก ของปี 2557 และแนวโน้มปี 2557*. สืบค้นจาก www.nesdb.go.th/default.aspx.
- สุนีย์ วรรณโกมล และธานีรินทร์ ศิลป์จารุ. (2552). *การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: ม.ป.พ.
- Kerin, R., Hartley, S. & Rudelius, W. (2008). *Marketing*. New York: Mc Graw-Hill.
- Wikipedia, the free encyclopedia. (2015). *Porter's Diamond Model*. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Diamond_model.
- Ema Trading Co.,Ltd. (2010). *ภาพสถาบันออกแบบคิ้ว อาจารย์โรส*. สืบค้นจาก <http://www.makeup-byrose.com/index.php?mo=10&art=417468>.
- Eyebrow Studio Academy. (2013). *ภาพสถาบัน Eyebrow Studio Academy*. สืบค้นจาก <http://www.eyebrowsstudioacademy.com>.
- Creative Commons Attribution Share Alike. (2013). *รูปแบบการวิเคราะห์สภาพตำแหน่งทางธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์ (BCG Model)*. สืบค้นจาก http://mba.sorrawut.com/wiki/BCG_Model
- Showeet – Creative and free PowerPoint templates. (2014). *ตาราง 9 ช่อง (แบบย่อ) Matrix 9-Box GE Model*. สืบค้นจาก <http://www.showeet.com/contact-us>.



ชื่อ[Name].....นามสกุล[Lastname].....

เบอร์โทรศัพท์[Tel.].....E-mail.....

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจเพื่อนำไปประกอบการทำแผนธุรกิจเรื่อง
 “สถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ” ของนางสาว พิชยา เปรมพูลสวัสดิ์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในหลักสูตร
 โครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาศึกษานาฏกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจความงามและ
 แพชั่น มหาวิทยาลัยกรุงเทพ โดยคำตอบของท่านทางผู้วิจัยจะเก็บเป็นความลับจะไม่ส่งผลกระทบต่อ
 ท่านแม้แต่ประการใด จึงขอให้ท่านกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นของท่านเพื่อประโยชน์
 ต่อการศึกษา จักขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

โปรดเขียนเครื่องหมาย (/) ลงในกรอบสี่เหลี่ยม หรือ กรอกข้อความในช่องว่าง

[Please put (/) into the or fill the answer into the gap]

ส่วนที่ 1 การใช้บริการสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

1. ท่านรู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติหรือไม่ [Do you know 3-Dimensional eyebrows ?]

รู้จัก (ไปตอบข้อ 2)

ไม่รู้จัก (ข้ามไปตอบข้อ 3)

[Known (Answer article 2)]

[Unknown (Skip to answer article 3)]

2. ท่านรู้จักสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติดังต่อไปนี้ที่ใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

[Which you know the eyebrows Academy (Can answer more than 1)]

Eyebrows Studio Academy (ESA)

Sharing Beauty Eyebrows Academy

[สถาบันสอนศิลปะการตกแต่งคิ้ว 3 มิติ ลายเส้น เชิงธุรกิจครบวงจร]

Brows-Tech Academy

Eyebrow Make Up Academy

[สถาบันสอนสักคิ้ว 3 มิติ และตกแต่งคิ้วสากล] [สถาบันออกแบบคิ้ว 3 มิติ โดย อ.โรส]

อื่น ๆ(โปรดระบุ)[Other] _____

3. ไม่รู้จัก เพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) [Unknown because ?]

- รู้จักแค่การสักคิ้วถาวร [Just known permanent eyebrows] รู้จักธุรกิจความงามด้านอื่นมากกว่า [Known other cosmetic business]
- อื่น ๆ (โปรดระบุ)[Other] _____

4. ท่านมีความสนใจเกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ หรือไม่ [Do you Interest 3-dimensional eyebrows ?]

- สนใจ [Interest] ไม่สนใจ [Ignore]

ธุรกิจสถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ

ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

สถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ U-Cute เป็นสถาบันเกี่ยวกับการสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ซึ่งมีมาตรฐานด้านการสอน โดยมีอาจารย์สอนที่จบด้านการสักคิ้วโดยตรงจากสถาบันที่มีมาตรฐานจากต่างประเทศ พร้อมด้วยมาตรฐานของอุปกรณ์การสักคิ้วที่นำเข้ามาจากประเทศสหรัฐอเมริกา ในบรรยากาศของสถาบันที่ผ่อนคลาย สะดวกสบาย

ลักษณะการสอนได้แบ่ง โปรแกรมการเรียนการสอนที่ให้กับผู้สนใจ 3 โปรแกรม คือ

-โปรแกรมการสักคิ้วสามมิติขั้นพื้นฐาน

-โปรแกรมการสักคิ้วสามมิติขั้น Advance

-โปรแกรมการสักคิ้วสามมิติแบบพิเศษ

ส่วนที่ 2 โอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจ

1. ท่านมีความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ หรือไม่ [Do you interest to learn the 3-dimensional eyebrows ?]

- สนใจ (ข้ามไปข้อ 3) [Interest (Skip to answer article 3)] ไม่สนใจ (ตอบข้อ 2) [Ignore (Answer Article 2)]

2. ท่านที่ไม่สนใจการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ เพราะเหตุใด [Why you not interest to learn the 3-dimensional eyebrows ?]

ไม่ชอบทางด้านนี้

[I don't like it]

ไม่ถนัดด้านงานฝีมือ

[I'm not clever the craft]

ไม่มีเวลาเรียน

[I have no time]

อื่นๆ

[Other]

3. หากท่านมีความสนใจในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ซึ่งสถาบันมี 3 โปรแกรมในการสอน ท่านมีความสนใจจะเรียนในโปรแกรมใด โปรดใส่เครื่องหมาย (/) ลงในช่อง เลือกมาเพียง 1 ช่อง เท่านั้น

[If you interest to learn 3D eyebrows. Which learning program you interest ?. Please put (/) in the gap, Can select 1 answer]

โปรแกรม Program	1. น้อย ที่สุด Minimal	2. น้อย less	3. ปาน กลาง Normal	4. มาก more	5. มาก ที่สุด most
โปรแกรมการสอนสักคิ้ว สามมิติ ขั้นพื้นฐาน [Basic 3D eyebrows program]					
โปรแกรมการสอนสักคิ้ว สามมิติ ขั้น Advance [Advance 3D eyebrows program]					
โปรแกรมการสอนสักคิ้ว แบบพิเศษ [Special 3D eyebrows program]					

4. กรุณาประเมินความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ [Please estimate the effective factor that you choose to learn 3D eyebrows program]

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการสมัครเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ	1. ไม่สำคัญ [Not very important]	2. ค่อนข้างไม่สำคัญ [Not important]	3. เฉยๆ [Neutral]	4. สำคัญ [Important]	5. สำคัญมาก [Very important]
1. ภาพลักษณ์ของสถาบัน [Image]					
2. บรรยากาศ การตกแต่ง ของสถาบัน [Atmosphere]					
3. ความน่าเชื่อถือของผู้สอน [Trustworthiness]					
4. หลักสูตรของการสอน [Program]					
5. ราคาและความคุ้มค่า [Price & Valuable]					
6. ทำเลที่ตั้ง [Location]					
7. โปรโมชั่นต่างๆ [Promotions]					
8. โฆษณา และการประชาสัมพันธ์ [Ads & Information]					
9. อื่นๆ [Others] _____					

5. ท่านเลือกเวลาเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ในวันใด [The day that you suitable to learn 3D eyebrows]

- วันจันทร์ – วันศุกร์ [Monday-Friday]
 วันเสาร์ – วันอาทิตย์ [Weekend]
- หนึ่งสัปดาห์เรียน 3 วัน [3 days/week]
 หนึ่งสัปดาห์เรียน 4 วัน [4 days/week]
- อื่น ๆ (โปรดระบุ) [Other] _____

7. ระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ของท่านต่อวัน [Time/day to learn 3D eyebrows program]

- 3 ชั่วโมง/วัน [3 hours./day] 4 ชั่วโมง/วัน [4 hours./day]
- 5 ชั่วโมง/วัน [5 hours./day] มากกว่า 5 ชั่วโมง/วัน [More 5 hours/day]

8. ท่านคิดว่าสถาบันสอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ ควรมีการสอนประเภทอื่นๆ ที่ท่านต้องการได้รับ นอกเหนือจากการสอนสักคิ้ว [Another learning program]

- การสอนสักปากชมพู [Color lips program] การสอนสักขอบตา [Eye contour program]
- การสอนแว็กซ์ขนคิ้ว [Waxing eyebrows] อื่น ๆ (โปรดระบุ) _____ [Other]

ส่วนที่ 3 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ [Sex]

- ชาย [Male] หญิง [Female] ไม่ระบุ [None]

2. อายุ (ปี) [Age]

- อายุต่ำกว่า 25 ปี [Lower 25 year] อายุ 26 – 30 ปี [26-30 years]
- อายุ 31 – 35 ปี [31-35 year] อายุ 36 – 40 ปี [36-40 year]
- อายุมากกว่า 41 ปี [Below 41 year]

3. ระดับการศึกษา [Education]

- ต่ำกว่าปริญญาตรี [Under bachelor]
- สูงกว่าปริญญาตรี [Upper bachelor]

4. อาชีพ [Occupation]

- ช่างเสริมสวย [Beautician] กิจการส่วนตัว [Self-employed]
- อื่นๆ [Other] _____

5. รายได้ของท่านต่อเดือน (บาท) [Monthly income (Baht)]

- 15,001–20,000 บาทต่อเดือน 20,001–25,000 บาทต่อเดือน
[15,00 -20,000 Baht/Month] [20,001-25,000 Baht/Month]
- 25,001–30,000 บาทต่อเดือน สูงกว่า 30,000 บาทต่อเดือน
[25,001-30,000 Baht/Month] [Upper 30,000 Baht/Month]

ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาให้ความร่วมมือในการกรอกแบบสอบถาม โดยแบบสอบถามนี้จะเป็นประโยชน์ในการทำวิจัยของนักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาสหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจความงามและแฟชั่น มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ชื่อ[Name].....นามสกุล[Last name].....

เบอร์โทรศัพท์[Tel.].....E-mail.....

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจเพื่อนำไปประกอบการทำแผนธุรกิจเรื่อง “สถาบันสอนสักคิ้วลายเส้นสามมิติ” ของนางสาวพิชยา เปรมพูลสวัสดิ์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในหลักสูตรโครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาสหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจความงามและแฟชั่น มหาวิทยาลัยกรุงเทพ โดยคำตอบของท่านทางผู้วิจัยจะเก็บเป็นความลับ จะไม่ส่งผลกระทบต่อท่านแม้แต่ประการใด จึงขอให้ท่านกรุณาตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นของท่านเพื่อประโยชน์ต่อการศึกษา จักขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

โปรดเขียนเครื่องหมาย (/) ลงในกรอบสี่เหลี่ยม หรือ กรอกข้อความในช่องว่าง

[Please put (/) into the or fill the answer into the gap]

ส่วนที่ 1

1. ท่านรู้จักการสักคิ้วลายเส้นสามมิติหรือไม่ [Do you know 3-dimensional eyebrows ?]

รู้จัก [Known] ไม่รู้จัก [Unknown]

2. ท่านเคยทำคิ้วมาก่อนหรือไม่ (ถ้าเคยทำคิ้วไปข้อ 3 ถ้าไม่เคยไปข้อ 5)

[Did you ever take 3D eyebrows ? . If ever, answer the next article. If never, skip to answer article 5]

เคย [Ever] ไม่เคย [Never]

3. ท่านเคยทำคิ้วอะไรมาบ้าง [Which you took your eyebrows ?]

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> สักคิ้วถาวร
[Permanent eyebrows] | <input type="checkbox"/> สไลด์คิ้ว
[Slide eyebrows] |
| <input type="checkbox"/> เพ้นท์ / สักคิ้วลายเส้น 3 มิติ
[Paint / 3D eyebrows] | <input type="checkbox"/> เพ้นท์ / สักคิ้วลายเส้น 6 มิติ
[Paint / 6D eyebrows] |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ
[Other] | |

4. ท่านทำคิ้วที่ไหน [Where did you take your eyebrows ?]

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ร้านเสริมสวย [Salon] | <input type="checkbox"/> สถาบันทำคิ้วโดยตรง [Eyebrow academy] |
| <input type="checkbox"/> คลินิกเสริมความงาม [Beauty clinic] | <input type="checkbox"/> ช่างคิ้วสักตามบ้าน [Home service delivery] |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ [Other] | |

5. เหตุผลที่ท่านไม่ทำคิ้วเพราะอะไร [Why don't you take the eyebrows ?]

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ชอบคิ้วตนเองอยู่แล้ว
[Prefer your own eyebrows] | <input type="checkbox"/> ทำคิ้วแล้วดูไม่เป็นธรรมชาติ
[Not natural] |
|---|---|

- กลัวเข็มสัก [Being Afraid] ยังหาร้านทำคิ้วที่ถูกใจไม่ได้ [Searching]
- ราคาแพง [Expensive] อื่นๆ [Other]

คิ้ว

คิ้วก็เป็นอวัยวะส่วนหนึ่งของใบหน้าของคนเรา แต่สามารถทำให้ใบหน้าดูดี ดูมีมิติขึ้นมาได้ บางคนแค่เขียนคิ้วให้สวย ๆ ไม่ต้องเติมแต่งอะไรมากมายก็ดูสวยเป็นธรรมชาติ แต่ทว่าการเขียนคิ้วให้สวยนั้นเป็นเรื่องยากสำหรับคนที่ไม่ถนัดในการเขียนคิ้ว การเขียนคิ้วครั้งหนึ่งอาจใช้เวลานาน เขียนไปแล้วก็ไม่ได้อย่างที่ต้องการ ก็จำเป็นต้องลบเขียนใหม่ ทำให้เสียเวลามาก **การใช้บริการสักคิ้วจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ได้รับความสะดวก**

ส่วนที่ 2 ความต้องการกลุ่มเป้าหมาย

1. ท่านอยากมีทรงคิ้วที่เป็นแบบไหน [Which eyebrows shape do you want?]

- คิ้วเป็นทรงได้รูปตามโครงหน้า คิ้วโหวงเฮ้ง (เป็นทรงได้รูป หางคิ้วไม่ตก)
[Shape suited to the face structure] [Physiognomy shape]
- คิ้วทรงเกาหลี / ดารา ตามเทรนแฟชั่น อื่นๆ.....
[Fashion shape] [Other]

2. ท่านคิดว่าคิ้วมีความสำคัญบนใบหน้าหรือไม่ [Do you think eyebrows is important ?]

- สำคัญ [Important] เฉยๆ [Neutral]
- ไม่สำคัญ [Not important] อื่นๆ [Other]

3. ท่านมีความเชื่อและเคยได้ยินเรื่องคิ้วโหวงเฮ้งหรือไม่ [Do you believe or known Physiognomy ?]

- เชื่อ เคยได้ยิน ไม่เชื่อ เคยได้ยิน
[Believe and known] [Know but not believe]
- ไม่เชื่อ และไม่เคยได้ยิน อื่นๆ.....
[Not believe and Unknown] [Other]

5. ท่านรู้จักการทำคิ้วจากที่ใด [How did you know the eyebrows makeup ?]

- ครอบครัว หรือบุคคลที่รู้จัก เคยเห็นตามสื่อต่างๆ เช่นการโฆษณาตามสื่อMedia
[Family or known persons] [Media advertising]
- ป้ายประกาศตามร้านเสริมสวยหรือสถาบันเสริมความงาม
[Sign of salon or beauty academy]
- อื่นๆ.....
[Other]

4. ปัญหาที่ท่านเจอหลังจากทำคิ้วไปแล้วคืออะไร (สำหรับผู้ที่เคยทำคิ้ว)

[Problem after eyebrows makeup ?, (Who ever take eyebrows makeup)]

- คิ้วทรงไม่สวย คิ้วทำมาเข้มเกินไป มีสีออกม่วงหรือเขียว
[Unshapely] [Too much on shade color]
- คิ้วไม่เท่ากัน ไม่ติด
[Unequal] [Color not attached to the surface]
- อื่นๆ.....
[Other]

5. ท่านคิดว่าร้านคิ้วควรมีคุณสมบัติอะไรบ้างสำคัญมากน้อยเพียงใด กรุณาประเมิน

[Please estimate the features about eyebrows makeup shop]

คุณสมบัติ [Features]	1. ไม่สำคัญ [Not very important]	2. ค่อนข้างไม่ สำคัญ [Not Important]	3. เฉยๆ [Neutral]	4. สำคัญ [Important]	5. สำคัญ มาก [Very important]
1.ภาพลักษณ์ [Image]					
2.บรรยากาศ การตกแต่ง ของร้าน [Atmosphere]					
3.ความน่าเชื่อถือของช่าง [Trustworthiness]					
4.ความสะอาดของเครื่องมือและ อุปกรณ์สักคิ้ว [Cleanliness]					
5.ราคาและความคุ้มค่า [Price & Valuable]					
6.ทำเลที่ตั้ง [Location]					
7.การรับประกันผลงาน [Warranty]					
8.การดูแลลูกค้า [Service & Caress]					
9. อื่นๆ[Other]_____					

6. นอกจากท่านจะทำคิ้วแล้วท่านอยากทำอะไรเพิ่มเติมหรือไม่ [Other additional makeup]

สักปากชมพู [Lips] สักขอบตา [Eye contour]

ต่อขนตาถาวร [Extended eyelash permanent] อื่นๆ (โปรดระบุ)

[Other] _____

ส่วนที่ 3 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ [Sex]

ชาย [Male] หญิง [Female] ไม่ระบุ [None]

2. อายุ (ปี) [Age]

อายุต่ำกว่า 25 ปี [Lower 25 year] อายุ 26 – 30 ปี [26-30 year]

อายุ 31 – 35 ปี [31-35 year] อายุ 36 – 40 ปี [36-40 year]

อายุมากกว่า 41 ปี [Below 41 year]

3. ระดับการศึกษา [Education]

ต่ำกว่าปริญญาตรี [Under bachelor]

สูงกว่าปริญญาตรี [Upper bachelor]

4. อาชีพ [Occupation]

นักเรียน/นักศึกษา [Student]

กิจการส่วนตัว [Self-employed]

พนักงานบริษัท [Employee]

อื่นๆ [Other].....

5. รายได้ของท่านต่อเดือน (บาท) [Monthly income (Baht)]

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 10,001 – 15,000 บาทต่อเดือน
[10,001 - 15,000 Baht/Month] | <input type="checkbox"/> 15,001 – 20,000 บาทต่อเดือน
[15,001 - 20,000 Baht/Month] |
| <input type="checkbox"/> 20,001 – 25,000 บาทต่อเดือน
[20,001 - 25,000 Baht/Month] | <input type="checkbox"/> 25,001 – 30,000 บาทต่อเดือน
[25,001 - 30,000 Baht/Month] |
| <input type="checkbox"/> สูงกว่า 30,000 บาทต่อเดือน
[Upper 30,000 Baht/Month] | |

ขอขอบพระคุณที่ท่านกรุณาให้ความร่วมมือในการกรอกแบบสอบถาม โดยแบบสอบถามนี้จะเป็นประโยชน์ ในการทำวิจัยของนักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาสหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจความงามและแฟชั่น มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	พิชยา เปรมพูลสวัสดิ์
อีเมล	Minnyjup.ju2531@gmail.com
ประวัติการศึกษา	ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ปริญญาตรี คณะนิเทศศาสตร์ (การประชาสัมพันธ์) สถาบันมหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม
ประสบการณ์การทำงาน	2556 Managing Director U cute Academy



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่...19.....เดือน...พฤศจิกายน...พ.ศ. 2558.....

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว).....พิจยา.....นามสกุล.....สวัสดิ์.....อยู่บ้านเลขที่.....1449/17.....
ซอย.....จรัลธรรมสาธิต 5 ซอย.....สุขุมวิท 101/1.....ตำบล/แขวง.....บางจาก.....
อำเภอ/เขต.....พระโขนง.....จังหวัด.....ก.ท.ข......รหัสไปรษณีย์.....10260.....
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว.....7560202330.....
ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร.....บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา.....วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....คณะ.....บริหารธุรกิจ.....
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์หัวข้อ.....แผนธุรกิจเพื่อสร้างธุรกิจใหม่.....u.cute Academy.....เป็น.....สภามิน.....สอนการสักคิ้วลายเส้นสามมิติ.....และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการสักคิ้วลายเส้น.....
.....สามมิติ Business Plan for University, u.cute Academy, Permanent Eyebrow school and.....
Permanent Eyebrow Product.....
ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร.....บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต.....ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ต่อสาธารณชน ให้เช่าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆเกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

ละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
([REDACTED])

ลงชื่อ.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ

(ดร.ชนันนา รอดสุทธิ)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและศูนย์การเรียนรู้

ลงชื่อ.....พยาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลีมล่าวลัย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....พยาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)

ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร