การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เมืองพัทยา

A Feasibility Study of Japanese Style Spa Business Investment in Pattaya City

นันท์นภัส แข็งชันธ์ [1]
วิมล ประคัลภ์พงศ์ [2]

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านการตลาด การเงิน การบริหารจัดการและการผลิตและการบริการของธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เมืองพัทยาจังหวัดชลบุรี โดยวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้ประกอบการ จำนวน 3 ราย และผู้บริโภค จำนวน 400 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน อีกทั้งยังมีแผนธุรกิจที่จัดทำขึ้นซึ่งประกอบไปด้วย บทสรุปของผู้บริหาร การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ลูกค้า แผนการตลาด แผนคน แผนงาน แผนการผลิตและการบริการ พร้อมทั้งแผนฉุกเฉิน เป็นต้น

ผลการศึกษา พบว่า

1. ด้านการจัดทำแผนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีเงินทุน 8,000,000 บาท เมื่อจัดทำแผนกลยุทธ์ทางด้านการตลาด การเงิน การบริหารจัดการ และการผลิตและการบริการแล้ว พบว่า จุดคุ้มทุนที่จะได้รับอยู่ในช่วงระยะเวลา 3 – 5 ปี โดยในปีที่ 1,2 และ 3 นั้น กำไรที่ได้รับจะตกอยู่กับเครื่องมือ อุปกรณ์ และสถานที่ ที่ผู้ประกอบการได้ลงทุนไป

2. ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นตรงกันคือ จะต้องมีความหลากหลายในด้านงานบริการที่ดี โดยจะต้องคำนึงถึงประสิทธิภาพ ทำเลที่ตั้ง ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและอื่นๆ เป็นต้น โดยในปัจจุบันธุรกิจด้านนี้มีคู่แข่งขันมากรายขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องหาวิธีการ กลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้น

3. ผู้บริโภคที่ใช้บริการธุรกิจสปาส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุอยู่ในช่วง 40 – 45 ปี มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีรายได้ 10,000 – 30,000 บาท / เดือน มีอาชีพเป็นพนักงานองค์กรเอกชน มีพฤติกรรมด้านการใช้บริการสปา ได้แก่ การนวด เพื่อผ่อนคลายความตึงเครียด ส่วนใหญ่จะใช้บริการในวันเสาร์ – อาทิตย์ ในช่วงเวลา 13.00 – 16.00 น. เป็นประจำเดือนละ 1 – 2 ครั้ง ซึ่งใช้ค่าบริการอยู่ที่ 501 – 1,000 บาท ส่วนด้านทัศนคติของผู้ใช้บริการ พบว่า ผู้ใช้บริการมีความคิดเห็นด้านการพัฒนาศักยภาพด้านการให้บริการของพนักงาน และควรมีราคาปานกลางไม่สูงจนเกินไป

[1] *ผู้อำนวยการศูนย์ฝึกอบรมทรัพยากรมนุษย์ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 20150*

[2] *อาจารย์ประจำภาควิชาการเงินและการธนาคาร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม ถนนเพชรเกษม เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร 10160*

Abstract

A Feasibility Study of Japanese Style Spa Business Investment in Pattaya City, Chonburi Province tries to examine achievability of Japanese Style Spa Business in four areas, marketing, finance, management, and products and services. Three entrepreneurs and 400 consumers are surveyed. Tools of this study are interview forms and questionnaires. Data collected are analyzed by statistics of percent, arithmetic mean, and standard deviation. In addition, the analysis contains business plans such as executive summary, analysis of market situation, analysis of customers, marketing plans, work force plans, working plans, product and service plans, and emergency plans.

The study found that

1. The investment of eight million baht with strategic plans of marketing, finance, management, and products and services has a breakeven point of 3 to 5 years. In the first three year of the investment, profit is depended on machinery, equipment, and location that an entrepreneur has invested.

2. Most entrepreneurs agree that various services with high quality play a key role for this business. In addition, efficiency of management, location of the business, and target customers are also important. Currently, this business faces very high competition. Therefore, the entrepreneurs need more innovative strategies to meet customers' needs.

3. Most of the customers are employees of private firms. They are female with 40 to 45 years old, bachelor degree, and 10,000 to 30,000 baht per month of income. Massage for stress alleviation is the most popular. Most customers use the spa services once or twice per month on Saturday and Sunday between 1 p.m. to 4 p.m. and spend money for the services between 501 to 1,000 baht. The survey of customers' attitude found that the spas should improve employees' services and should set no more than reasonable prices.

บทนำ

ภาวะเศรษฐกิจและปัญหาต่างๆ ในชีวิตประจำวัน ทำให้คนส่วนใหญ่เกิดความเครียด จึงหันมาเอาใจใส่และให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาสุขภาพกันมากขึ้น การใช้ธรรมชาติบำบัดเพื่อปรับสมดุลให้ร่างกายได้ผ่อนคลายความตึงเครียดเป็นวิธีหนึ่งที่หลายคนเลือกใช้แทนการบำบัดด้วยยารักษาโรค ธุรกิจและบริการที่เกี่ยวกับสุขภาพจึงได้รับความสนใจตามไปด้วย โดยเฉพาะ "ธุรกิจสปา" ซึ่งเป็นธุรกิจบริการด้านสุขภาพ โดยมีแนวโน้มของการเติบโตอย่างรวดเร็ว

ในปัจจุบันมีกระแสการตื่นตัวในเรื่องของการดูแลรักษาสุขภาพของประชาชนเป็นอย่างมาก ดังนั้น ธุรกิจบริการด้านสุขภาพและความงาม จึงเป็นธุรกิจที่ทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการให้ความสนใจ โดยเฉพาะธุรกิจสปา เป็นธุรกิจที่เน้นบริการที่ถึงตัวผู้บริโภค ดังนั้น ความต้องการของลูกค้าจึงเป็นแนวทางที่จะนำมาใช้ในการวางกลยุทธ์ เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด ในขณะเดียวกันธุรกิจท่องเที่ยวกำลังฟื้นฝ่าอุปสรรคนานัปการ ธุรกิจสปากำลังเติบโต และมีแนวโน้มที่จะสดใสอย่างต่อเนื่อง กำลังขยายตัวไปทั่วโลก และสปาที่ทรงอิทธิพลของเอเชีย กำลังเป็นแนวโน้มที่มาแรงที่สุด ทั้งนี้ ข้อมูลจากสมาคมสปาระหว่างประเทศ ระบุว่า เมื่อปี 2546 อเมริกันชนหมดเงินไปกับการเดินทางไปทำสปามากถึง 11,200 ล้านดอลลาร์ และในปีนี้เพียงปีเดียว มีชาวอเมริกันเดินทางไปยังสถานที่ให้บริการด้านสปามากถึง 136 ล้านคน หรือเกือบ 1 ใน

ทุกๆ 2 คน ของพลเมืองที่พำนักอยู่ในสหรัฐ ทุกหนทุกแห่งในแดนอินทรีล้วนมีสปา รวมถึงในห้างสรรพสินค้าและร้านเสริมสวย ส่วนใหญ่จะมีการให้บริการในวิถีทางแห่งเอเชียรวมอยู่ด้วย อาทิ โยคะ ไทเก็ก และชิอาสึ ของญี่ปุ่น หนึ่งในสปายอดนิยม รูปแบบการตกแต่งร้านแบบตะวันตก เสนอบริการบำบัดร่างกาย 4 แบบด้วยกัน โดย 3 แบบเป็นการบำบัดแบบเอเชีย ไม่ว่าจะเป็น การฝังเข็ม นวดแผนไทย และการบำบัดที่มีพื้นฐานอยู่บนจิตวิญญาณของญี่ปุ่น เป็นต้น ธุรกิจสปาเข้ามาในประเทศไทยเมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้ว ช่วงนั้นสปาเป็นเพียงธุรกิจที่แฝงตัวอยู่ภายในโรงแรมหรูเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นหลัก และไม่มีลักษณะเป็นธุรกิจเชิงพานิชย์เท่าใดนัก ปัจจุบันนอกจากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่แสวงหาบริการด้านสปาแล้ว คนไทยเองก็ให้ความสนใจไม่แพ้กัน ส่งผลให้ธุรกิจสปามีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ธุรกิจสปาในประเทศไทยจึงมีผู้ประกอบการที่เป็นชาวไทย และผู้ประกอบการชาวไทยที่ร่วมลงทุนกับชาวต่างชาติ โดยเลือกลงทุนให้บริการสปาในโรงแรม รีสอร์ท หรือตามแหล่งท่องเที่ยวทั่วประเทศ กระแสการให้ความสำคัญต่อสุขภาพอย่างจริงจังของคนไทย ทำให้ธุรกิจสปาเริ่มขยับตัวออกจากโรงแรม และขยายตัวอย่างรวดเร็วในย่านธุรกิจและแหล่งท่องเที่ยว ภายใต้แนวคิดการให้บริการที่หลากหลายรูปแบบ และเป็นที่จับตากันว่าธุรกิจสปาจะเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจบริการด้านสุขภาพที่มีศักยภาพการเติบโตสูงต่อไป จากที่เคยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 20-30 ต่อปี ธุรกิจสปาสามารถดึงรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติได้ไม่ต่ำกว่า 24,000 ล้านบาท และธุรกิจสปาขนาดเล็กที่เป็นตลาดของคนไทยมีกำลังบริโภคประมาณ 2,000 ล้านบาทต่อปี คาดว่ารายได้จากธุรกิจสปาในตลาดท่องเที่ยวต่างประเทศในส่วนนี้น่าจะขยายตัวได้อีก เนื่องจากความต้องการมีโอกาสเติบโตตามอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ภาครัฐให้การส่งเสริมและสนับสนุนมาโดยตลอด ทั้งยังเป็นหนึ่งในธุรกิจบริการด้านสุขภาพ ที่ภาครัฐกำหนดเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชีย ปี 2546-2554 และนำรายได้เข้าประเทศไม่น้อยกว่า 100,000 ล้านบาท แนวโน้มเกี่ยวกับความสนใจในการดูแลสุขภาพที่เพิ่มสูงขึ้นของคนไทยในกลุ่มชนชั้นกลาง ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 70 ของประชากรไทยทั้งหมด เป็นโอกาสให้ธุรกิจสปาขยายตัวสู่ตลาดระดับกลางซึ่งมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่พำนักอยู่ในประเทศไทย รวมถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางขึ้นไป โดยผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่วนใหญ่จะเป็นคนไทย เปิดดำเนินธุรกิจอยู่ในเมืองใหญ่ หรือย่านธุรกิจ ครอบคลุมตั้งแต่สปาที่อยู่นอกโรงแรมแต่จับตลาดบน และสปาขนาดเล็กที่จับตลาดระดับรองลงมา

"ธุรกิจสปาไทยยังมีแนวโน้มเติบโตน่าสนใจ แม้ที่ผ่านมาจะมีการเปิดตัวสปาขึ้นมาเป็นจำนวนมาก แต่โอกาสธุรกิจนี้ยังคงมีต่อเนื่อง โดยเฉพาะปัจจุบันกำลังเดินมาถึงยุคของการปรับตัวที่เน้นจุดเด่นเรื่องเอกลักษณ์และบริการที่แตกต่าง โดยในปี 2549 เชื่อว่าตลาดสปายังมีโอกาสเติบโตสูงถึง 20-25% เนื่องจากประเทศไทยสร้างความเชื่อมั่นด้านชื่อเสียงของสปาอันดับ 1 ในเอเชียมาแล้วระยะหนึ่ง รวมถึงการพัฒนาในอุตสาหกรรมทั้งในด้านเครื่องมือ อุปกรณ์ และสินค้าสำหรับสปาที่มีการเติบโตและขยายธุรกิจสู่การส่งออกไปยังต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง"

ปัจจุบันสปาไทยมีการเติบโตปีละกว่า 30% จากสปาที่ได้มาตรฐานทั้งหมด 500 แห่ง ทั่วประเทศ แต่ขณะเดียวกันในจำนวนดังกล่าวยังมีประมาณ 200 แห่งที่ยังมีปัญหาในเรื่องของการบริหารจัดการสปาที่ถูกต้อง สำหรับรายได้จากผู้ใช้บริการสปาไทยโดยรวม คาดว่าปี 2548 อยู่ที่ 7,000 ล้านบาท ปัจจุบันมีรายได้รวมแล้วกว่า 5,000 ล้านบาท เป็นชาวต่างชาติ 80% และชาวไทย 20% ขณะที่ตลาดรวมเติบโตปีละประมาณ 20% ด้านปัจจัยลบตั้งแต่ต้นปี 2548 พบว่าการเติบโตของนักท่องเที่ยวชะลอตัวลงอย่างเห็นได้ชัด โดยคาดว่าปี 2549 จะมีการเติบโตที่ดีกว่านี้ เนื่องจากมีการสนับสนุนจากรัฐบาลและการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เป็นหัวหอกหลักในการผลักดันนักท่องเที่ยว ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้สปาเติบโตขึ้นได้ (หนังสือพิมพ์แนวหน้า ฉบับวันที่ 26 ธันวาคม 2548 หน้า 12)

สำหรับประเทศไทยถือเป็นประเทศหนึ่งในเอเชียที่มีชาวต่างชาตินิยมมาท่องเที่ยวกันแพร่หลาย โดยเฉพาะย่านธุรกิจในกรุงเทพมหานครและเมืองท่องเที่ยวสำคัญๆ เช่นจังหวัดชลบุรี โดยผู้ประกอบการต่างตอบรับกระแสนิยมธรรมชาติด้วยการพัฒนาธุรกิจสปาเพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเข้ามาใช้บริการ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงให้ความนิยมในการทำธุรกิจด้านสปาเพิ่มมากขึ้น ด้วยสาเหตุสำคัญ คือ ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายและได้มีโอกาสดูแลความงามของทุกเพศทุกวัย

ชาวญี่ปุ่นนิยมการพักผ่อนหย่อนใจเพื่อคลายความเครียดมานานแล้ว จะเห็นได้จากมีประเพณีการอาบน้ำแร่ (Onsen) และการนวดแผนโบราณแบบญี่ปุ่น ในปัจจุบันชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่ต้องทำงานหนักเกิดความเครียดจากการทำงานและการ ใช้ชีวิตในสังคม ชาวญี่ปุ่นจึงนิยมการใช้บริการต่างๆ เพื่อพักผ่อนหย่อนใจและคลายความเครียด อาทิ การอาบน้ำแร่ (Onsen) ทั้งในสถานบริการที่อยู่ตามแหล่งธรรมชาติ และสถานบริการที่อยู่ในเมือง การนวดแบบต่างๆ การอบชาวน่า/สมุนไพร และสปา

จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีนักท่องเที่ยวทั่วโลกให้ความสนใจ และไหลเวียนเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ผู้ประกอบการต้องการนำเสนอให้นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติได้หันมาใช้บริการ ซึ่งเป็นรูปแบบการบริการสไตล์ญี่ปุ่น อาทิ การบำบัดด้วยกลิ่น เพลงจากฟลุท และ "เซนโตะ" ร้านอาบน้ำสาธารณะแบบดั้งเดิมของญี่ปุ่น วิธีการทำสปาเริ่มต้นด้วยการบริการน้ำชาแบบพิเศษในสวนที่จัดไว้แบบญี่ปุ่น ตามด้วยการอาบน้ำในถังไม้ กรุ่นกลิ่นหอมที่ผสมผสานกันอย่างลงตัว ระหว่างผงสนบด รำข้าว และเอนไซม์ต้นไม้ ที่นำเข้ามาจากญี่ปุ่น หลังอาบน้ำแล้ว แขกที่บริการจะได้เลือกบำบัดร่างกายเฉพาะจุดและใบหน้า ก่อนจะผ่อนคลายอารมณ์ในสวนสวย การออกกำลังกายแบบโยคะ และบูโดกอน ซึ่งวิธีการออกกำลังกายแบบญี่ปุ่น ที่นำโยคะเข้ามาผสมผสานกับศิลปะการป้องกันตัว เป็นต้น (กรุงเทพธุรกิจ, 2548)

ผู้วิจัยมีความสนใจในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เพราะถือเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเข้ามาใช้บริการ ดังนั้นจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวยังเปิดให้บริการค่อนข้างน้อย ไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มผู้ใช้บริการด้านสุขภาพ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น และเพื่อวิเคราะห์ถึงจุดคุ้มทุนตลอดจนผลตอบแทนในการลงทุนทำธุรกิจ สปาสไตล์ญี่ปุ่นต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. เพื่อวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุนของยอดผู้ใช้บริการธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางด้านการเงินการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
4. เพื่อวิเคราะห์หาความอ่อนไหวของจุดคุ้มทุนและตัวชี้วัดทางด้านการเงิน ในด้านการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนและรายรับ
5. เพื่อวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการหาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
6. เพื่อวิเคราะห์การผลิตและการบริการหาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ขอบเขตงาน

1.3.1 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1.3.2 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการเงินมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1.3.3 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการบริหารจัดการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1.3.4 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการผลิตและการบริการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการตลาดการลงุทนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
2. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการเงินการลงุทนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
3. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการบริหารจัดการ การลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
4. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการผลิตและการบริการ การลงุทนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
5. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาต่อสำหรับผู้ที่สนใจในด้านการวิเคราะห์โครงการหรือผู้ที่สนใจในธุรกิจด้านนี้
6. เพื่อเป็นข้อมูลใช้ประกอบในการพิจารณาและตัดสินใจถึงความเหมาะสมในการลงทุนและเป็นข้อมูลที่จะใช้ศึกษาถึงธุรกิจสปาต่อไปในอนาคต

ขอบเขตของการวิจัย

1. ในการศึกษาครั้งนี้พิจารณาถึงความเหมาะสมด้านการเงินเพียงอย่างเดียวมุ่งเน้นศึกษาเฉพาะการลงทุนทำธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ เพศชายและหญิงที่มีอายุตั้งแต่ 25 - 59 ปี ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 400 คน และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เปิดกิจการแล้วในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 3 ราย
3. ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาในการทำวิจัยครั้งนี้ คือ เดือนมิถุนายน - พฤศจิกายน 2550
4. ช่วงอายุของโครงการกำหนดไว้ที่ 2 ปี (พ.ศ.2551 - 2552)

นิยามศัพท์

ธุรกิจสปา หมายถึง ธุรกิจที่ให้การบริการเกี่ยวกับการดูแลและเสริมสร้างสุขภาพ บริการหลักที่จัดไว้ประกอบด้วยการนวดเพื่อสุขภาพและการใช้น้ำเพื่อสุขภาพอาจมีบริการเสริม เช่น การอบเพื่อสุขภาพ การออกกำลังการเพื่อสุขภาพ โภชนาบำบัดและการควบคุมอาหาร โยคะและการทำสมาธิ การใช้สมุนไพรหรือผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และอื่นๆ

ธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น หมายถึง ธุรกิจที่ให้การบริการเกี่ยวกับการดูแลและเสริมสร้างสุขภาพ ด้านร่างกายและอารมณ์ ซึ่งประกอบด้วย SPA & MASSAGE, Japanese Restaurant, Japanese Fitness, Japanese Karaoke

จุดคุ้มทุน หมายถึง ณ ระดับการผลิตหรือการขายระดับใดระดับหนึ่งที่ก่อให้เกิดรายได้รวม (Total revenue) เท่ากับต้นทุนรวม (Total cost) ต้นทุนรวมประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

การลงทุน หมายถึง การใช้ทรัพยากรด้านทุนเพื่อดำเนินกิจกรรมด้านการผลิตและบริการเพื่อมุ่งหวังผลกำไรตอบแทนจากการลงทุน

ด้านการตลาด หมายถึง กระบวนการวางแผนและบริหารในด้านแนวความคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้รับความสุขความพอใจและบรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น

ด้านการเงิน หมายถึง จำนวนหรือปริมาณของตัวเงินที่ใช้สนับสนุนการบริหาร และการปฏิบัติงานในแต่ละกิจกรรม มีปริมาณเพียงพอที่จะสามารถทำกิจกรรมสำเร็จ ตามวัตถุประสงค์และมีระดับคุณภาพของงานตามมาตรฐาน การเงินจะต้องจัดสรรให้อยู่ในรูปของงบประมาณที่เตรียมการโดยแบ่งตามกิจกรรมในแต่ละพันธกิจ ของสถาบัน น้ำหนักของการจัดสรรให้เป็นไปตามความสำคัญและความจำเป็นของ แต่ละกิจกรรมหรือเป็นไปตามจุดเน้นที่ตกลงร่วมกันในบริษัท สปาสไตล์ญี่ปุ่น จำกัด

ด้านการบริหารจัดการ หมายถึง การปฏิบัติตามหน้าที่บริหารของหน่วยงาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดยอาศัย ภาวะผู้นำที่จะเพิ่มสมรรถภาพ ความสามารถ และรวมน้ำใจของบุคลากร ในองค์การให้สามารถทำงานเป็นทีม มีความรับผิดชอบที่สามารถตรวจสอบได้ และพัฒนา นายกระดับมาตรฐานการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

ด้านการผลิตและการบริการ หมายถึง การสร้างสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า

ความเป็นไปได้ หมายถึง กิจการมีโอกาสที่จะบรรลุเป้าหมายในการลงทุนทำธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น

เครื่องมือการสุ่มตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้เป็นแบบสอบถามประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตเมืองพัทยา โดยใช้การสุ่มแบบตามสะดวก ลักษณะของแบบสอบถาม ประกอบด้วย 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ข้อมูลส่วนตัว คือ เพศ อายุ รายได้ อาชีพ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามทัศนคติของประชาชนที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ต่อธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น

วิธีวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

1. การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมหรือวิเคราะห์สถานการณ์ของการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1.1 วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อเป็นประโยชน์ต่อโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น

1.2 วิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น ให้อยู่ในรูปของ SWOT Analysis

1.3 วิเคราะห์แรงกดดันทางการแข่งขันของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น ให้อยู่ในรูปของ Five Forces Analysis

1.4 วิเคราะห์เครื่องมือสำหรับการวิเคราะห์ข้อจำกัดและโอกาสจากสิ่งแวดล้อมภายนอกกับจุดอ่อนและจุดแข็งจากสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร โดยการสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัย ทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกที่แตกต่างกันของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น ให้อยู่ในรูปของ TOWS Matrix

1.5 วิเคราะห์แบบประเมินที่ใช้วัดการเจริญเติบโตและการได้เปรียบของธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น ในรูปของ Matrix BCG และกลยุทธ์ที่ใช้

1.6 วิเคราะห์การกำหนดกลยุทธ์ที่ใช้ของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น

1.7 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นโดยทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

2. การวิเคราะห์ข้อมูลทางด้าน Financial ของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน ดังนี้

2.1 จัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า เพื่อดูผลการดำเนินงานของธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น ในช่วงเวลา 10 ปี

2.1.1 รายได้ ประกอบด้วย รายได้จากการให้บริการ และจากการขายผลิตภัณฑ์

2.1.2 ค่าใช้จ่าย ประกอบด้วย ค่าใช้จ่าย ที่เกิดจากโครงการลงทุนซื้อของและ อุปกรณ์ ในการบริการ

- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จ่ายตามอัตราก้าวหน้า (ประมวลรัษฎากร ฉบับสมบูรณ์, 2550)
- ต้นทุน ประมาณ ร้อยละ 30 ของยอดขาย
- ค่าใช้จ่ายประมาณ ร้อยละ 30 ของกำไรในส่วนของผู้ดำเนินการ

2.2 จัดทำงบกระแสเงินสดล่วงหน้า เพื่อวิเคราะห์กระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น ในช่วงเวลา 10 ปี

2.3 ตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการลงทุนในธุรกิจ ธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นเพื่อเป็นเกณฑ์การตัดสินใจในการประเมินโครงการในช่วงเวลา 10 ปี

2.3.1 การประเมินด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด โดยการใช้โปรแกรม Microsolf Office Excel สำหรับการวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน

2.3.1.1 วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value/ NPV) หมายถึงผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการกับเงินลงทุนเริ่มแรก ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุนของโครงการ

มูลค่าปัจจุบัน (NPV) = มูลค่าปัจจุบันเงินสดรับ - มูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่ายเกณฑ์การตัดสินใจ

มูลค่าปัจจุบัน (NPV) มีค่าเป็น บวก จะยอมรับโครงการ
มูลค่าปัจจุบัน (NPV) มีค่าเป็น ลบ จะปฏิเสธรับโครงการ

2.3.1.2 วิธีอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return/ IRR) หมายถึง การคำนวณหาอัตราคิดลด ที่มีผลทำให้มูลค่าปัจจุบันของเงินสดที่ได้รับในอนาคต เท่ากับเงินลงทุนที่จ่ายในปัจจุบัน นั่นคือ มูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย

มีสูตรในการคำนวณดังนี้ มูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับ = มูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย
ดังนั้น มูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับ - มูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย = 0

2.3.2 วิธีการคิดงวดเวลาคืนทุน

2.3.2.1 ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period: PB) หมายถึง ระยะเวลาของกระแสเงินสดรับที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการพอดี

การคำนวณหาระยะเวลาในการคืนทุนจะพิจารณาจากกระแสเงินสดรับสุทธิในแต่ละปีรวมกันเป็นกระแสเงินสดรับสุทธิสะสม เท่ากับ จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก โดยมีเกณฑ์การตัดสินใจระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้น้อยกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการ ยอมรับโครงการระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้มากกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการ ปฏิเสธโครงการ

3. นำผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากโครงการลงทุนในธุรกิจศูนย์บริการดูแลรักษารถยนต์ โดยพิจารณาจากสถานการณ์ของธุรกิจ ใช้ดัชนีชี้วัดทางการเงินเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ และพิจารณาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคตโดยการวิเคราะห์ความไหวตัวของธุรกิจไม่มีผลต่อการลงทุน

บทสรุป

บริษัทสปาสไตล์ญี่ปุ่น จำกัด ตั้งอยู่ อาคารเช่า 4 ชั้น 2 คูหา ในบริเวณชุมชน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

แนวคิดในการทำธุรกิจ

สังคม เศรษฐกิจที่มีแต่การแข่งขันทำให้สภาพร่างกาย และจิตใจของคนจะต้องตั้งรับกับสถานการณ์ต่างๆ ซึ่งในบางโอกาสสภาพร่างกายควรได้พักผ่อนคลายเครียดด้วย การใช้การนวด การใช้กลิ่น ต่างๆ ดับความเครียดของร่างกายให้รู้สึก "สบาย" ดังนั้นสปาจึงเป็นธุรกิจหนึ่งที่น่าสนใจ และน่าลงทุนในยุคปัจจุบัน

ประเภทของการประกอบการ

ธุรกิจบริการบริการเพื่อสุขภาพบำบัดด้วยกลิ่น และการบีบนวดที่ประกอบไปด้วยบรรยากาศสไตล์ญี่ปุ่น

ลักษณะพิเศษของธุรกิจที่ได้เปรียบคู่แข่งขัน

ปัจจุบันสปาสไตล์ญี่ปุ่นยังไม่ค่อยมีแพร่หลายในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เนื่องจากบริการแถบดังกล่าวจะมีชาวญี่ปุ่นมาทำงานอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมของนิคมอุตสาหกรรม เป็นจำนวนมาก ธุรกิจนี้จึงสามารถตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้

โอกาสและกลยุทธ์

แผนธุรกิจที่จัดทำเพื่อโอกาสทางธุรกิจ ดังนี้ จัดตั้งกิจการใหม่ เพื่อให้บริการกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่

วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นหรือสปาทั่วไปได้

- โอกาสที่สำคัญที่สุด

ลักษณะการดำรงชีวิตของคนมีการเปลี่ยนแปลงจากแต่ก่อนมาก ไม่ว่าผู้ชาย หรือผู้หญิง ต้องออกนอกบ้านเพื่อรับผิดชอบงาน ดังนั้นการคลายเครียดทั้งสมอง

- ใช้โอกาสนี้ด้วยวิธีการอย่างไร

ร่างกายจึงเป็นสิ่งจำเป็นมาก ทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่นต่างเข้ามาทำงานในบริการชุมชนเมืองพัทยาเป็นจำนวนมาก แต่ยังขาดสถานที่ที่ดูแลเอาใจใส่ด้านสุขภาพ ที่ส่งเสริมด้านสุขภาพทั้งกายและใจ ในรูปแบบของการพักผ่อนด้วยการบีบนวด การสูดดมกลิ่นจากสมุนไพรหลากหลายชนิดที่ล้วนแล้วแต่มีคุณประโยชน์แก่ร่างกายของคนเราทั้งสิ้น

เงื่อนไขของตลาด

จากปัจจัยที่เอื้ออำนวยหลายอย่างในการลงทุนเช่น ตลาดที่มีมูลค่าสูงถึง 3,655 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่องประมาณร้อยละ 40 ต่อปี และจากช่วงว่างของสภาพตลาดส่วนใหญ่ที่มีการเปิดสปาในเฉพาะส่วนของโรงแรมและรีสอร์ทและมีราคาค่าใช้บริการที่สูงแนวโน้มของผู้บริโภคที่เริ่มหันมาดูแลรักษาสุขภาพ และหาวิธีการผ่อนคลายด้วยการใช้สมุนไพรมีมากขึ้น ซึ่งหนึ่งในนั้นคือน้ำมันหอมที่ใช้นวดที่มีสรรพคุณในการช่วยบำบัดรักษาอาการต่างๆ ได้ พร้อมกับให้กลิ่นหอมช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายยิ่งขึ้น นอกจากนั้นการหาแหล่งเงินกู้เพื่อมาลงทุนในธุรกิจก็สามารถทำได้ง่ายกว่าสมัยก่อน เนื่องจากภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและเล็ก จากปัจจัยทั้งหมดทำให้ธุรกิจสปา เล็งเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจและเป็นการสร้างให้ผู้บริโภคมีทางเลือกเพิ่มมากขึ้นในการเลือกดูแลรักษาสุขภาพและการผ่อนคลายด้วยวิธีธรรมชาติ

สภาพคู่แข่งขัน

"สปา" สามารถเข้าไปเสริมอยู่ในสถานที่เสริมความงามหรือร้านเสริมสวยได้ นอกจากนั้นยังแฝงอยู่ในสถานที่ออกกำลังกายหรือการฝึกโยคะ นอกจากนี้ยังมีให้บริการนวดฝ่าเท้า ตามห้างสรรพสินค้าทั่วไปอีกด้วย แต่สำหรับสไตล์ญี่ปุ่นยังมีผู้ประกอบการน้อยมีเพียงไม่กี่รายเท่านั้น

กลยุทธ์ในการดำเนินโครงการ

- กลยุทธ์การตลาด

เนื่องจากเป็นธุรกิจใหม่จึงจะต้องมีการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รับรู้และเข้าใจถึงกระบวนการให้บริการ โดยเน้นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับกลาง – ระดับสูง ที่ต้องการผ่อนคลาย ร่างกาย สมอง หลังจากว่างเว้นการทำงานมาทั้งวันแล้ว

- กลยุทธ์การบริหารจัดการ

พัฒนาองค์กร และบุคลากรไปพร้อมๆ กัน โดยเฉพาะทางด้านบริการที่จะสามารถเป็นแรงจูงใจดึงดูดลูกค้าให้ประทับใจในการบริการ เช่น กริยา มารยาท การพูด การทักทาย การต้อนรับ เป็นต้น ที่สำคัญอีกประเด็นหนึ่ง คือ การซื่อสัตย์ สุจริตไม่หยิบฉวยทรัพย์สิน หรือสิ่งของมีค่าของลูกค้าเป็นเด็ดขาด ทั้งนี้จะต้องปลูกฝังจรรยาบรรณของอาชีพให้แก่พนักงานของร้านทุกคน

- กลยุทธ์การผลิต/เทคนิค

มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัยในการเสริมสร้างการให้บริการที่มีคุณภาพ ตลอดจนการควบคุมดูแลให้การต้อนรับลูกค้าอย่างเท่าเทียมกัน ไม่เลือกที่รักมักที่ชัง ที่ต้องเน้นมากๆ ได้แก่ การมีมาตรฐานของการให้บริการต่อลูกค้ามีความสมดุลกับค่าใช้จ่ายที่เสียไปอย่างมีระดับโครงสร้างชัดเจน

- กลยุทธ์การเงิน

การกำหนดการลงทุนที่เหมาะสมกับธุรกิจ มีการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย สามารถตรวจสอบได้โดยการจัดเก็บข้อมูลด้านการเงินอย่างเป็นระบบเช่นเดียวกัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายหลัก

กลุ่มผู้ที่ทำงานหรืออาศัยอยู่ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ลูกค้าเป้าหมายรอง

กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่พักอาศัยตามอพาร์ตเม้นท์ โรงแรม แมนชั่น หรือผู้ที่เป็นนักท่องเที่ยว

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

มีการแบ่งส่วนตลาด(Segmentation) การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย(Targeting) และการวางตำแหน่งทางการตลาด(Positioning) ที่ชัดเจน

วิธีการเข้าถึงลูกค้า

ส่งเสริมการขายให้กลุ่มเป้าหมายได้ทราบถึงการบริการที่จะได้รับ เช่น ป้ายโฆษณา แผ่นพับ หรือวิทยุชุมชน เวบไซต์ และอื่นๆ

ส่วนแบ่งการตลาดคาดหวัง

30% ของธุรกิจสปาที่มีอยู่ทั่วไปในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ความได้เปรียบในการแข่งขัน

ทางด้านการตลาด

มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน คือ ชาวญี่ปุ่นที่เข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมีจำนวนมาก และตลอดจนคนไทยที่ชอบบริการสปา หรือบุคคลที่ต้องการดูแลสุขภาพ เป็นต้น ซึ่งสถานที่ตั้งอยู่ในบริการสถานที่ทำงาน การคมนาคมสะดวก ปลอดภัย

ทางด้านเทคนิค

มีการควบคุมคุณภาพในการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยการพัฒนาและอบรมให้ความรู้กับทีมงานตลอดเวลา และให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจทุกครั้งหลังบริการ

ทางด้านการเงิน

มีการวางระบบการเงินที่ชัดเจน สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา มีการลงทุนในกิจการค่อนข้างสูง เนื่องจาก วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือต่างๆ มีราคาค่อนข้างสูง เพราะคำนึงถึงคุณภาพและประสิทธิภาพการใช้งานโดยส่งผลไปยังลูกค้า

ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจ

กำไรขั้นต้น

ปีแรกจะมีผลกำไรอยู่บ้างแต่ไม่มากนัก เพราะเครื่องมือและอุปกรณ์มีราคาค่อนข้างสูง

กำไรจากการดำเนินงาน

ปีแรกจะมีผลกำไรอยู่บ้างซึ่งในปีต่อไปจะมีผลกำไรเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม ทั้งนี้จะต้องมีกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ดีด้วย

ระยะเวลาคืนทุน

ประมาณ 3-5 ปี

อัตราผลตอบแทนจากการคืนทุน

ประมาณ 5 – 10 %

อื่น ๆ

ความคุ่มค่าในเชิงธุรกิจขึ้นอยู่กับการทำงานของบุคลากร เวลาและโอกาสอันเหมาะสม

ทีมผู้บริหาร

ความรู้

มีความรู้พื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนได้ศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจ สปาของประเทศญี่ปุ่นและประเทศไทย

ความสามารถ

มีความสามารถด้านกลยุทธ์การตลาด งานประชาสัมพันธ์ ค่อนข้างดี

ประสบการณ์

เคยผ่านการทำธุรกิจบริการด้านบ้านจัดสรร ร้านอาหาร มาเป็นเวลา 4 – 8 ปี

ข้อเสนอผลตอบแทน

เงินลงทุนทั้งหมด

8,000,000 บาท

เงินกู้

ในช่วงแรกไม่มีการกู้เงินจากสถาบันการเงิน แต่ในอนาคตคาดว่าจะมีการกู้เงินเพื่อขยายธุรกิจ ต่อไป

ระยะเวลาในการคืนทุน

ประมาณ 3 - 5 ปี

ผลตอบแทนจากการลงทุน

ปีแรกกำไรจะอยู่ที่เครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ โดยในปีต่อไปจะมีผลกำไรเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรทำการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เพื่อจะได้นำสิ่งที่ลูกค้าต้องการปรับปรุงแก้ไข อันจะนำมาซึ่งการพัฒนาองค์กรหรือธุรกิจต่อไป

2. ควรมีการสอบถามผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจสปาให้มีจำนวนมากขึ้น เช่น 5 - 10 คน ขึ้นไป เพื่อจะได้มีแนวคิดที่หลากหลายอันจะส่งผลไปถึงประโยชน์ในการทำธุรกิจ

3. ควรสัมภาษณ์ผู้บริโภคหรือลูกค้าที่ใช้บริการในธุรกิจสปาให้มีจำนวนมากขึ้น เพื่อจะได้ทราบผลโดยตรงว่า ผู้บริโภค / ลูกค้ามีความต้องการและมีความพึงพอใจในด้านใด อันจะนำมาซึ่งการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

4. ควรศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภค/ลูกค้าที่ใช้บริการสปาที่มีต่อด้านราคามีความเหมาะสมและสอดคล้องกับคุณภาพของงานด้านบริการ

5. ควรศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร

6. ควรศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจสปาเฉพาะด้าน เช่น ด้านการนวด ด้านการขัดตัว การดูแลบำรุงผิว เป็นต้น

7. ควรศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นในเขตเมืองท่องเที่ยวทั่วประเทศไทย เพื่อข้อมูลที่ได้รับมีความหลากหลายและมีแนวคิดที่กว้างไกล

บรรณานุกรม

ชวนะ พวกานันท์. **ธุรกิจสปาไทยน่าก้าวไกลไปกว่านี้ [ออนไลน์].** 2547 [อ้างเมื่อ17 มกราคม 2548]. จาก http:// www.businessthai.co.th.

ณรงค์ศักดิ์ บุญเลิศ. (2542). **แนวความคิดทางการตลาด.** กรุงเทพฯ : ดวงแก้ว.

บุศรา รัตนฉายา. (2543).**ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อการบริการของบริษัท ไทย เคเอฟซี จำกัด สาขาห้างน้ำพุพลาซ่า จังหวัดสมุทรสาคร.** กรุงเทพฯ : วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต. บริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ. วิทยาลัยคริสเตียน.

พิสิทธ์ชัย พรพีรพาน. **M Room อิงสปาเน้น Segmentation เฉพาะชาย** [ออนไลน์] 2547 [อ้างเมื่อ 14 มกราคม 2548]. จาก http:/www.businessthai.co.th.

วิถีสุขภาพ [ออนไลน์].ม.ป.ป. [อ้างเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2548]. จาก http://www.healthtoday.com.

วิทวัส เฟื่องสาคร. **สปาธุรกิจมาแรง จับลูกค้ารักสุขภาพ** [ออนไลน์] 2546 [อ้างเมื่อวันที่17 มกราคม 2548]. จาก http:/ www.smes.com.

วิทวัส เฟื่องสาคร. **สปาธุรกิจมาแรง จับลูกค้ารักสุขภาพ** [ออนไลน์] 2546 [อ้างเมื่อวันที่17 มกราคม 2578]. จาก http:/ www.smes.com.

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. **ทิศทางสปาปี 48 ยังโตต่อเนื่อง ต่างชาติขานรับนำสปาไทย.** ผู้จัดการ [วารสาร ออนไลน์] 2547 [อ้างเมื่อ17 มีนาคม 2548]. จาก : http:// www.Manager. co.th.

สำนักวิจัยธุรกิจธนาคารกรุงไทย. **ธุรกิจ: สปาแนวโน้มพอใช้** [ออนไลน์] 2548 [อ้างเมื่อ 5 กุมภาพันธ์ 2548]. จาก http:// www.cb.ktb.co.th.

อำนาจ ธีรวนิช. (2544). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม.** กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ฮัลโลแรน ดับเบิลยู เจมส์. (2542). เจ้าของกิจการ (แปลจาก The McGraw-Hill 36 Hour : Entrepreneurship โดย ชูศักดิ์ จงธนะพิพัฒน์). กรุงเทพฯ : แมคกรอฮิล. เซฟสกาย์ (2540, หน้า 5)