

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เมืองพัทยา

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

นันทน์ภัส แข็งขันธุ์¹

วิมล ประคัลภ์พงศ์²

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่นเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านการตลาด การเงิน การบริหารจัดการและการผลิตและการบริการของธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เมืองพัทยাজังหวัดชลบุรี 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 ท่าเลที่ตั้ง ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและอื่นๆ เป็นต้น โดยในปัจจุบันธุรกิจด้านนี้มีคู่แข่งจำนวนมาก รายขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องหาวิธีการ กลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้น
3. ผู้บริโภคที่ใช้บริการธุรกิจสปาส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุอยู่ในช่วง 40 - 45 ปี มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีรายได้ 10,000 - 30,000 บาท / เดือน มีอาชีพเป็นพนักงานองค์กรเอกชน มีพฤติกรรมการใช้บริการสปา 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 จึงหันมาเอาใจใส่และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น การใช้ธรรมชาติบำบัดเพื่อปรับสมดุลให้ร่างกายได้ผ่อนคลายความตึงเครียด เป็นวิธีหนึ่งที่หลายคนเลือกใช้แทนการบำบัดด้วยยาหรือโรค ธุรกิจและบริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพจึงได้รับความสนใจตามไปด้วย โดยเฉพาะ "ธุรกิจสปา" ซึ่งเป็นธุรกิจบริการด้านสุขภาพ โดยมีแนวโน้มของการเติบโตอย่างรวดเร็ว

ในปัจจุบันมีกระแสการตื่นตัวในเรื่องของการดูแลสุขภาพของประชาชนเป็นอย่างมาก ดังนั้น ธุรกิจบริการด้านสุขภาพและความงาม จึงเป็นธุรกิจที่ทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการให้ความสนใจ โดยเฉพาะธุรกิจสปา เป็นธุรกิจที่เน้นบริการที่ถึงตัวผู้บริโภค ดังนั้น ความต้องการของลูกค้าจึงเป็นแนวทางที่จะนำมาใช้ในการวางกลยุทธ์ เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด ในขณะที่ธุรกิจท่องเที่ยวกำลังฟื้นตัวอุปสรรคนานัปการ 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 ไทเก๊ก และชิวาสี ของญี่ปุ่น หนึ่งในสปายอดนิยม รูปแบบการตกแต่งร้านแบบตะวันตก เสนอบริการบำบัดร่างกาย 4 แบบด้วยกัน โดย 3 แบบเป็นการบำบัดแบบเอเชีย ไม่ว่าจะเป็น การฝังเข็ม นวดแผนไทย และการบำบัดที่มีพื้นฐานอยู่บนจิตวิญญาณของญี่ปุ่น เป็นต้น ธุรกิจสปาเข้ามาในประเทศไทยเมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้ว ช่วงนั้นสปาเป็นเพียงธุรกิจที่แฝงตัวอยู่ในโรงแรมหรูเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นหลัก และไม่มีลักษณะเป็นธุรกิจเชิงพาณิชย์เท่าใดนัก ปัจจุบันนอกจากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่แสวงหาบริการด้านสปาแล้ว คนไทยเองก็ให้ความสนใจไม่แพ้กัน ส่งผลให้ธุรกิจสปามีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ธุรกิจสปาในประเทศไทยจึงมีผู้ประกอบการที่เป็นชาวไทย และผู้ประกอบการชาวไทยที่ร่วมลงทุนกับชาวต่างชาติ โดยเลือกลงทุนให้บริการสปาในโรงแรม รีสอร์ท หรือตามแหล่งท่องเที่ยวทั่วประเทศ กระแสการให้ความสำคัญต่อสุขภาพอย่างจริงจังของคนไทย ทำให้ธุรกิจสปาเริ่มขยับตัวออกจากโรงแรม และขยายตัวอย่างรวดเร็วในย่านธุรกิจและแหล่งท่องเที่ยว ภายใต้แนวคิดการให้บริการที่หลากหลายรูปแบบ และเป็นที่ยอมรับกันว่าธุรกิจสปาจะเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจบริการด้านสุขภาพที่มีศักยภาพการเติบโตสูงต่อไป จากที่เคยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 20-30 ต่อปี ธุรกิจสปาสามารถดึงรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติได้ไม่ต่ำกว่า 24,000 ล้านบาท และธุรกิจสปาขนาดเล็กที่เป็นตลาดของคนไทยมีกำลังบริโภคประมาณ 2,000 ล้านบาทต่อปี คาดว่ารายได้จากธุรกิจสปาในตลาดท่องเที่ยวต่างประเทศในส่วนนี้ น่าจะขยายตัวได้อีก เนื่องจากความต้องการมีโอกาสเติบโตตามอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ภาครัฐให้การส่งเสริมและสนับสนุนมาโดยตลอด ทั้งยังเป็นหนึ่งในธุรกิจบริการด้านสุขภาพ ที่ภาครัฐกำหนดเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชีย ปี 2546-2554 และนำรายได้เข้าประเทศไม่น้อยกว่า 100,000 ล้านบาท แนวโน้มเกี่ยวกับความสนใจในการดูแลสุขภาพที่เพิ่มสูงขึ้นของคนไทยในกลุ่มชนชั้นกลาง ซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 70 ของประชากรไทยทั้งหมด เป็นโอกาสให้ธุรกิจสปาขยายตัวสู่ตลาดระดับกลางซึ่งมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่พำนักอยู่ในประเทศไทย รวมถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางขึ้นไป โดยผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่วนใหญ่จะเป็นคนไทย เปิดดำเนินธุรกิจอยู่ในเมืองใหญ่ หรือย่านธุรกิจ ครอบคลุมตั้งแต่สปาที่อยู่นอกโรงแรมแต่จับตลาดบน และสปาขนาดเล็กที่จับตลาดระดับรองลงมา

“ธุรกิจสปาไทยยังมีแนวโน้มเติบโตน่าสนใจ แม้ที่ผ่านมาจะมีการเปิดตัวสปาขึ้นมาเป็นจำนวนมาก แต่โอกาสธุรกิจนี้ยังคงมีต่อเนื่อง โดยเฉพาะปัจจุบันกำลังเดินทางถึงยุคของการปรับตัวที่เน้นจุดเด่นเรื่องเอกลักษณ์และบริการที่แตกต่าง 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 โดยเฉพาะย่านธุรกิจ ในกรุงเทพมหานครและเมืองท่องเที่ยวสำคัญๆ เช่นจังหวัดชลบุรี โดยผู้ประกอบการต่างตอบรับกระแสนิยมชมชอบชาติด้วยการพัฒนาธุรกิจสปาเพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเข้ามาใช้บริการ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงให้ความสำคัญในการทำธุรกิจด้านสปาเพิ่มมากขึ้น ด้วยสาเหตุสำคัญ คือ ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายและได้มีโอกาสดูแลสุขภาพของทุกเพศทุกวัย

ชาวญี่ปุ่นนิยมการพักผ่อนหย่อนใจเพื่อคลายความเครียดมานานแล้ว จะเห็นได้จากมีประเพณีการอาบน้ำแร่ (Onsen) และการนวดแผนโบราณแบบญี่ปุ่น ในปัจจุบันชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่ต้องทำงานหนักเกิดความเครียดจากการทำงาน และการใช้ชีวิตในสังคม ชาวญี่ปุ่นจึงนิยมการใช้บริการต่างๆ เพื่อพักผ่อนหย่อนใจและคลายความเครียด อาทิ การอาบน้ำแร่ (Onsen) ทั้งในสถานบริการที่อยู่ตามแหล่งธรรมชาติ และสถานบริการที่อยู่ในเมือง การนวดแบบต่างๆ การอบซาวน่า/สมุนไพร และสปา

จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีนักท่องเที่ยวทั่วโลกให้ความสนใจ และไหลเวียนเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจสปาไต้หวันจึงเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการนำเสนอให้นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติได้หันมาใช้บริการ ซึ่งเป็นรูปแบบการบริการสปาไต้หวัน อาทิ การบำบัดด้วยกลิ่น เพลงจากฟลูท และ “เซนโตะ” ร้านอาบน้ำสาธารณะแบบดั้งเดิมของญี่ปุ่น วิธีการทำสปาเริ่มต้นด้วยการบริการน้ำชาแบบพิเศษในสวนที่จัดไว้แบบญี่ปุ่น ตามด้วยการอาบน้ำในถังไม้ กรุ่นกลิ่นหอมที่ผสมผสานกันอย่างลงตัว ระหว่างผงสบด รำข้าว และเอนไซม์ต้นไม้ ที่นำเข้ามาจากญี่ปุ่น หลังอาบน้ำแล้ว แยกที่บริการจะได้เลือกบำบัดร่างกายเฉพาะจุดและใบหน้า ก่อนจะผ่อนคลายอารมณ์ในสวนสวย การออกกำลังกายแบบโยคะ และยูโดกอน ซึ่งวิธีการออกกำลังกายแบบญี่ปุ่น ที่นำโยคะเข้ามาผสมผสานกับศิลปะการป้องกันตัว เป็นต้น (กรุงเทพธุรกิจ, 2548)

ผู้วิจัยมีความสนใจในธุรกิจสปาไต้หวัน เพราะถือเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภค ในการตัดสินใจเข้ามาใช้บริการ ดังนั้นจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจสปาไต้หวัน เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวยังเปิดให้บริการค่อนข้างน้อย ไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มผู้ใช้บริการด้านสุขภาพ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจสปาไต้หวัน และเพื่อวิเคราะห์ถึงจุดคุ้มทุนตลอดจนผลตอบแทนในการลงทุนทำธุรกิจ สปาไต้หวันต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. เพื่อวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุนของยอดผู้ใช้บริการธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินการลงทุนธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
4. เพื่อวิเคราะห์หาความอ่อนไหวของจุดคุ้มทุนและตัวชี้วัดทางการเงิน ในด้านการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนและรายรับ
5. เพื่อวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการหาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
6. เพื่อวิเคราะห์การผลิตและบริการหาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ขอบเขตงาน

- 1.3.1 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
- 1.3.2 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการเงินมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
- 1.3.3 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการบริหารจัดการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาไต้หวัน เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

1.3.4 เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลด้านการผลิตและการบริการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

1. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการตลาดการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
2. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการเงินการลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
3. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการบริหารจัดการ การลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
4. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาด้านการผลิตและการบริการ การลงทุนธุรกิจสปาสไตล์ญี่ปุ่น
5. เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาต่อสำหรับผู้สนใจในด้านการวิเคราะห์โครงการหรือผู้ที่สนใจในธุรกิจด้านนี้
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 ธุรกิจที่ให้บริการเกี่ยวกับการดูแลและเสริมสร้างสุขภาพ บริการหลักที่จัดไว้ประกอบด้วย การนวดเพื่อสุขภาพและการใช้น้ำเพื่อสุขภาพอาจมีบริการเสริม เช่น การอบเพื่อสุขภาพ การออกกำลังการเพื่อสุขภาพ โภชนาบำบัดและการควบคุมอาหาร โยคะและการทำสมาธิ การใช้สมุนไพรหรือผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และอื่นๆ

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

จุดคุ้มทุน หมายถึง ณ ระดับการผลิตหรือการขายระดับใดระดับหนึ่งก่อให้เกิดรายได้รวม (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 นำหนักของการจัดสรรให้เป็นไปตามความสำคัญและความจำเป็นของ แต่ละกิจกรรมหรือเป็นไปตามจุดเน้นที่ตกลงร่วมกันในบริษัท สปาสไตร์ญี่ปุ่น จำกัด

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

ด้านการผลิตและการบริการ หมายถึง การสร้างสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า

ความเป็นไปได้ หมายถึง กิจกรรมมีโอกาสที่จะบรรลุเป้าหมายในการลงทุนทำธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น

เครื่องมือการสุ่มตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและเก็บรวบรวมข้อมูลครั้งนี้เป็นแบบสอบถามประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตเมืองพัทยา โดยใช้การสุ่มแบบตามสะดวก ลักษณะของแบบสอบถาม ประกอบด้วย 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ข้อมูลส่วนตัว คือ เพศ อายุ รายได้ อาชีพ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามทัศนคติของประชาชนที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ต่อธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น

วิธีวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

1. การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมหรือวิเคราะห์สถานการณ์ของการลงทุนธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1.1 วิเคราะห์สถานการณ์เพื่อเป็นประโยชน์ต่อโครงการลงทุนในธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น

1.2 วิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น ให้อยู่ในรูปของ

SWOT Analysis

1.3 วิเคราะห์แรงกดดันทางการแข่งขันของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น ให้อยู่ในรูปของ Five

Forces Analysis

1.4 วิเคราะห์เครื่องมือสำหรับการวิเคราะห์ข้อจำกัดและโอกาสจากสิ่งแวดล้อมภายนอกกับจุดอ่อนและจุดแข็งจากสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร โดยการสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัย ทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกที่แตกต่างกันของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น ให้อยู่ในรูปของ TOWS Matrix

1.5 วิเคราะห์แบบประเมินที่ใช้วัดการเจริญเติบโตและการได้เปรียบของธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น ในรูปของ Matrix BCG และกลยุทธ์ที่ใช้

1.6 วิเคราะห์การกำหนดกลยุทธ์ที่ใช้ของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่น

1.7 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนในธุรกิจสปาไตร์ญี่ปุ่นโดยทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านการตลาด 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 Microsoft Office Excel สำหรับการวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน

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

$$\text{มูลค่าปัจจุบัน (NPV)} = \text{มูลค่าปัจจุบันเงินสดรับ} - \text{มูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่ายเกณฑ์การตัดสินใจ}$$

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

$$\text{ดังนั้น} \quad \text{มูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับ} - \text{มูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย} = 0$$

2.3.2 วิธีการคิดงวดเวลาคืนทุน

2.3.2.1 ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period: PB) หมายถึง ระยะเวลาของกระแสเงินสดรับที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตกเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการพอดี

การคำนวณหาระยะเวลาในการคืนทุนจะพิจารณาจากกระแสเงินสดรับสุทธิในแต่ละปี รวมกันเป็นกระแสเงินสดรับสุทธิสะสม เท่ากับ จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก โดยมีเกณฑ์การตัดสินใจระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้น้อยกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการ ยอมรับโครงการระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้มากกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการ ปฏิเสธโครงการ

3. นำผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากโครงการลงทุนในธุรกิจศูนย์บริการดูแลสุขภาพรถยนต์ โดยพิจารณาจากสถานการณ์ของธุรกิจ ใช้ดัชนีชี้วัดทางการเงินเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ และพิจารณาความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคตโดยการวิเคราะห์ความไหวตัวของธุรกิจไม่มีผลต่อการลงทุน

