

แผนธุรกิจ ร้านทำเล็บซิก เนล คลับ

พีรภา พิพลอย¹

บทสรุปผู้บริหาร

ในปัจจุบัน ความสวยความงาม เป็นสิ่งสำคัญสำหรับสุภาพสตรีในยุคนี้ และรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้คนเปลี่ยนแปลงไป อีกทั้งเวลาที่ยังเป็นข้อจำกัดในการดำเนินชีวิต ทำให้พฤติกรรมต่างๆ ในแต่ละวันต้องมีการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับข้อจำกัดดังกล่าว รวมถึงพฤติกรรมในการเข้าร้านเสริมความงามด้วยเช่นกัน ทำให้สถาบันเสริมความงามหลายๆ แห่ง และในด้านต่างๆ ได้รับความนิยมนิยมและเติบโตอย่างต่อเนื่อง หนึ่งในนั้นมีธุรกิจร้านทำเล็บซิก เนล คลับ ที่ให้บริการเฉพาะทางความงามในด้านการทำเล็บโดยผู้เชี่ยวชาญ ใช้อุปกรณ์และเครื่องมือที่ทันสมัย และใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ซึ่งสามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ร้านทำเล็บซิก เนล คลับ มองเห็นแนวทางและ โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการลงทุนทำธุรกิจประเภทนี้ เพราะการแข่งขันที่ยังมีไม่สูงมากนัก และอาศัยปัจจัยหลายๆ อย่างด้วยกัน เช่น ทำเลที่ตั้ง ราคาค่าบริการ การบริการ และสำคัญที่สุด คือสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยและการสร้างจุดขายที่โดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งหากสามารถสร้างความแตกต่างได้ในสายตาของผู้บริโภคได้ชัดเจนและสร้างความภักดีในตราสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง ก็จะเป็นการรักษาศักยภาพในการทำกำไรได้ในระยะยาว และจากปัจจัยเหล่านี้ทำให้ธุรกิจร้านทำเล็บซิก เนล คลับ มีความมั่นใจที่จะสามารถดำเนินและประสบความสำเร็จในธุรกิจเสริมความงามได้ นอกจากนี้ร้านทำเล็บซิก เนล คลับ ยังเปิดให้บริการตั้งอยู่ติดถนนใหญ่ เส้นศรีนครินทร์ เป็นทำเลที่สามารถเดินทางไปมาได้สะดวก และผู้คนสัญจรผ่านไปผ่านมาเป็นจำนวนมาก

ในส่วนของผู้แข่งขันนั้น จากการสำรวจตลาดพบว่า ในบริเวณที่ใกล้เคียง มีคู่แข่งเพียงแค่หนึ่งราย คือร้าน HAIR@NAIL เป็นร้านทำผมและร้านทำเล็บที่รวมอยู่ในร้านเดียว มีสาขาให้บริการหลายสาขา และเปิดให้บริการมานาน จึงทำให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า แต่เนื่องจากว่า ราคาค่าบริการค่อนข้างสูง ทำให้ผู้บริโภคเกิดความลังเลในการตัดสินใจเข้าใช้บริการ จากจุดอ่อนข้อนี้ ทำให้ร้านทำเล็บซิก เนล คลับ เชื่อมั่นว่าจะเป็นร้านทำเล็บที่ให้บริการและตอบสนองความต้องการให้กับกลุ่มผู้บริโภคได้ดีกว่าคู่แข่ง

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

ด้านการลงทุนและบริหารการเงิน ทางร้านทำเล็บซิค เนล คลับ ได้วางแผนจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยควบคุมต้นทุนวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ ให้อยู่ในระดับที่ไม่สูงจนเกินไป เน้นการลงทุนและค่าใช้จ่ายให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด และช่วยเพิ่มยอดการใช้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทางร้านทำเล็บซิค เนล คลับ ได้วางแผนจะเริ่มทำร้านในเดือนมิถุนายน 2557 และคาดว่าจะเปิดให้บริการกับลูกค้าได้ในวันที่ 1 มกราคม 2558

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, ร้านทำเล็บ, ซิค เนล คลับ

บทนำ

ในปัจจุบันธุรกิจร้านทำเล็บกำลังได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง และตลาดในด้านความงามก็ให้การตอบรับเป็นอย่างดี เพราะความสวยความงาม เป็นอีกหนึ่งความต้องการที่ผู้บริโภคในยุคนี้ให้ความสำคัญ ซึ่งแม้ว่าความงามภายนอกไม่ได้เป็นหนึ่งในความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ตามทฤษฎีของมาสโลว์ แต่ก็อาจกล่าวได้ว่า เป็นปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนให้มนุษย์ได้รับความต้องการโดยอ้อมทางหนึ่ง อีกทั้งธรรมชาติของมนุษย์ทุกคนมีความปรารถนาให้ตัวเองงดงามจากภายนอก และมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น จากที่เป็นเพียงความสนใจของกลุ่มผู้หญิงลูกค้าวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา เท่านั้น แต่ยังขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มผู้ใหญ่และคนวัยทำงานอีกด้วย ทั้งนี้ การให้ความสำคัญกับความงามบนเล็บมือ เล็บเท้า ได้รับแรงหนุนจากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตของคนยุคใหม่ที่มีการติดต่อสื่อสารกับโลกภายนอกมากขึ้น ทั้งการพบปะเพื่อนฝูง และการติดต่อเพื่อทำธุรกิจ ทำให้คนส่วนใหญ่ต้องการความสวยงาม และดูดีในสายตาบุคคลอื่น เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจ ทำให้บุคคลที่พบเห็นเกิดการจดจำและประทับใจตั้งแต่ภายนอก

สำหรับแนวโน้มของธุรกิจสถานความงามดูแลเล็บ คาดว่าจะเป็นธุรกิจที่มีโอกาสขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคมีความต้องการความงามที่นับวันจะเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่ธุรกิจเสริมความงามมีการปรับปรุงคุณภาพและพัฒนาเทคโนโลยีที่ใช้ และมีการบริการที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างตรงจุดและรวดเร็วมากขึ้น จนทำให้ผู้บริโภคบางกลุ่มมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเริ่มจากการชื่นชอบ ใช้บริการบ่อย กระทั่งบางรายใช้บริการเป็นประจำจนกลายเป็นหนึ่งในกิจกรรมยามว่าง และกลายเป็นสมาชิกของร้านได้ในที่สุด อย่างไรก็ตาม แม้ธุรกิจเสริมความงามด้านการดูแลเล็บยังไม่ค่อยมีการแข่งขันด้านการตลาด แต่ก็มีธุรกิจด้านอื่นๆ เช่น ร้านเสริมความงามด้านอื่นๆ ร้านเสริมสวยทั่วไป แต่ยังไม่ใช่คู่แข่งทางการตลาดที่น่ากลัว เพราะร้านเสริมสวยจะเน้นไปที่แต่งหน้า ทำผมมากกว่า ซึ่งร้านของเราจะมีบริการทำเล็บมือ เล็บเท้า

สปามือ สปาเท้าบริการให้กับลูกค้า เป็นการเจาะเฉพาะทางความงามด้านการทำเล็บโดยผู้เชี่ยวชาญที่จะบริการให้กับลูกค้า

จากที่ได้กล่าวมาข้างต้น ดังนั้นจึงเป็นคำตอบในการลงทุนทำธุรกิจร้านทำเล็บภายใต้แบรนด์ ชิค เนล คลับ (Chic Nails Club) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่จำนวนมากพอที่จะสร้างร้านทำเล็บแบรนด์ตัวเองให้เป็นที่รู้จักได้

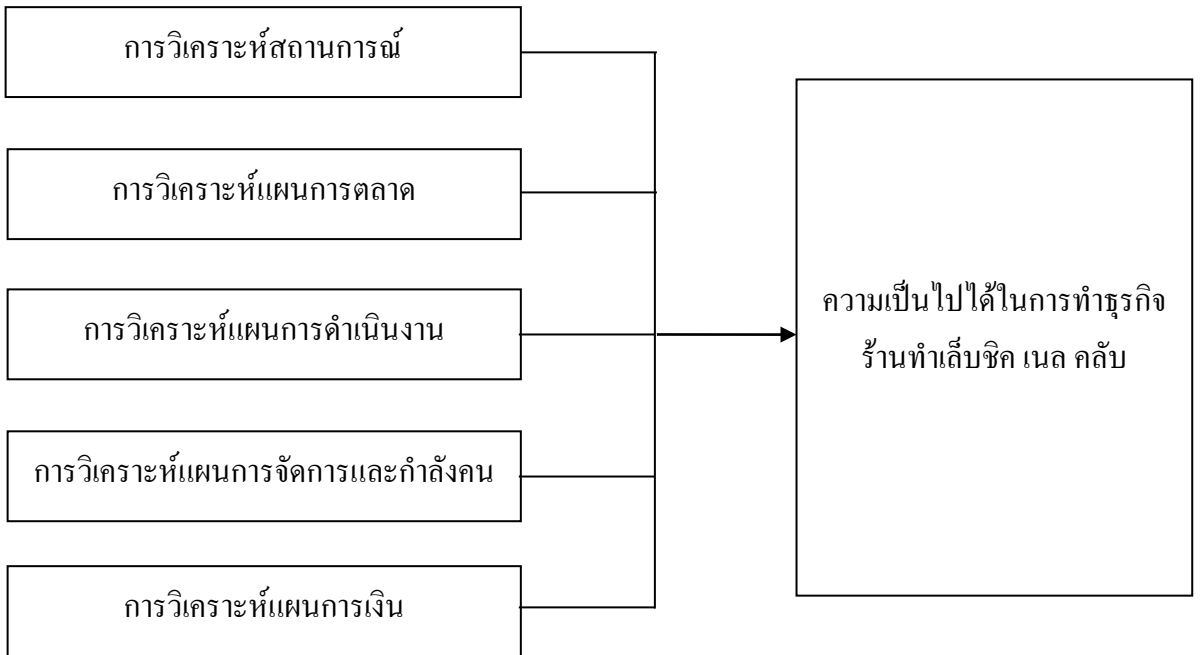
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านทำเล็บชิค เนล คลับ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านทำเล็บชิค เนล คลับ

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านทำเล็บชิค เนล คลับ

2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเมษายน-เดือนตุลาคม 2558

นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึงการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

2. ร้านทำเล็บ หมายถึง การตกแต่งมือและเล็บ ซึ่งปฏิบัติได้ทั้งในที่บ้านหรือในร้านทำเล็บโดยช่างเล็บมือชีพที่มีใบอนุญาตหรือช่างทำเล็บ การทำ manicure ไม่เพียงรักษาและดูแลเล็บธรรมชาติของเราแต่ยังช่วยถนอมมืออีกด้วย การทำ manicure ประกอบด้วยการตะไบขอบเล็บให้เป็นทรงที่ต้องการ บำบัดหนังกำพร้า นวดมือและทาน้ำยาบนเล็บ นอกจากนี้ยังมีบริการ ทำ manicure พิเศษสำหรับเฉพาะมือและเท้า สำหรับมือ จะแช่ด้วยสารที่ทำให้นุ่มแล้วตามด้วยการทาโลชั่น ซึ่งเป็นลักษณะที่ทำในร้านทั่วไป ขั้นตอนนี้สามารถใช้กับเล็บเท้า และเท้า ที่เรียกว่า pedicure

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

● การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. “ชิค เนล คลับ (Chic Nails Club)” ตั้งอยู่ที่ Out door plaza shopping mall (ศูนย์รวมทำเลขายของ ร้านค้าแฟชั่นกว่า 100 ร้านค้า) ที่ห้างสรรพสินค้าโลตัส ศรีนครินทร์ ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อม ทั้งที่จอดรถและง่ายต่อการเดินทาง

2. มีการบริการที่หลากหลาย ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

3. มีมาตรฐานในการอบรมพนักงาน
4. มีโปรโมชั่นส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง
5. ร้านเป็นกิจการเจ้าของคนเดียวเป็นผลให้มีความยืดหยุ่นในการบริหารงาน
6. ธุรกิจมีช่องทางที่จะพัฒนาการให้บริการ และการขายแพคเกจได้หลากหลายรูปแบบ สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าได้ง่าย

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. เป็นร้านเปิดใหม่ ผู้บริโภคอาจจะยังไม่ค่อยรู้จัก
2. ผลิตภัณฑ์และการบริการไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากนัก มีโอกาสที่ลูกค้าจะเปลี่ยนไปใช้บริการที่ร้านอื่นได้
3. เครื่องมือและอุปกรณ์มีราคาแพง ทำให้เรามีต้นทุนที่สูงขึ้น
4. ค่าเช่าคูหาอาจจะมีความสูงมาก ซึ่งเราต้องมีการวางแผนทางการตลาดและกลยุทธ์ขององค์กรที่ลดความเสี่ยงจุดนี้ด้วย
5. บุคลากรที่มีฝีมือมีจำกัด ทำให้ต้องฝึกพนักงานใหม่เพิ่ม ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น
6. การควบคุมการดูแล การให้บริการที่สม่ำเสมออาจทำได้ยาก เนื่องจากต้องขึ้นอยู่กับอารมณ์ของพนักงาน

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ผู้บริโภคให้ความนิยมและใส่ใจในการดูแลตัวเองมากขึ้น ทำให้ตลาดในด้านความงามมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง
2. มีนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปจากเดิมมาก มีความทันสมัย สะดวก และรวดเร็ว
3. วัตถุดิบมีความหลากหลาย สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการบริการการพื้นที่เล็บ ทำเป็นลวดลายต่างๆ ได้
4. ตลาดคู่แข่งมีน้อย

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ในอนาคตอาจมีการแข่งขันกันสูง เพราะเป็นธุรกิจที่เปิดได้ง่าย ไม่ซับซ้อน และใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก
2. ได้รับผลกระทบโดยตรง หากเศรษฐกิจซบเซา ส่งผลให้ลูกค้ามีความถี่ในการเข้าร้านทำเล็บลดลง

● การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

ชิค เนล คลับ (Chic Nails Club) ใช้เกณฑ์ต่างๆ ดังนี้

1. เกณฑ์ประชากรศาสตร์ (Demographic)

โดยใช้อาชีพ เพศ และกลุ่มอายุเป็นตัวแบ่งส่วนตลาด และสามารถแบ่งตลาดของกลุ่มผู้บริโภคที่คาดว่าเป็นเป้าหมายออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

- 1.1 กลุ่มนักเรียน-นักศึกษา เพศหญิง อายุระหว่าง 18-25 ปี
- 1.2 กลุ่มวัยเพิ่งเริ่มทำงาน เพศหญิง อายุระหว่าง 26-30 ปี
- 1.3 กลุ่มวัยทำงาน เพศหญิง อายุระหว่าง 31-35 ปี

2. เกณฑ์ภูมิศาสตร์ (Geographic)

โดยกำหนดกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในเขตถนนศรีนครินทร์ จังหวัดสมุทรปราการ และพื้นที่ใกล้เคียง รวมถึงผู้ที่สัญจรผ่านไปผ่านมา

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

ชิค เนล คลับ (Chic Nails Club) ได้เลือกวางตำแหน่งทางการตลาดไว้เป็นร้านที่ราคาย่อมเยาและมีคุณภาพดี



กลยุทธ์ทางการตลาด 4P/7P (Action Plan) งบประมาณการทำตลาดและประชาสัมพันธ์

กลยุทธ์ทางการตลาดของซิก เนล คลับ (Chic Nails Club) ที่วางแผนดำเนินงานให้
เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ คือ

กลยุทธ์ที่ 1 การประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มเป้าหมาย

กลยุทธ์ที่ 2 การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เพื่อสร้างยอดขายให้เป็นที่ตามที่กำหนด

กลยุทธ์ที่ 3 สร้างฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการทำการตลาดแบบปากต่อปาก (Word of mouth)

กลยุทธ์ที่ 4 การพัฒนาสินค้าและบริการให้ดีขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)



สปา / พาราฟิน

สปามือ (60 นาที)
สปาเท้า (60 นาที)
พาราฟินมือ (45 นาที)
พาราฟินเท้า (45 นาที)



เล็บมือ

ทาเล็บมือเจล
เพ้นท์เล็บมือ
ทาสี-เปลี่ยนสีเล็บมือ



ต่อเล็บอะคริลิก

ต่อเล็บ PVC
ตัดแต่งทรงเล็บ-ทาสีใส
ล้างสี
เจล



เล็บเท้า

ทาเล็บเท้าเจล
เพ้นท์เล็บเท้า
ทาสี-เปลี่ยนสีเล็บเท้า



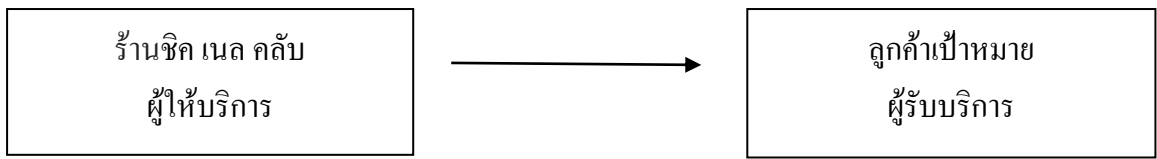
ด้านราคา (Price)

รายการ	ราคา (บาท)
สปามือ (60 นาที)	700
สปาเท้า (60 นาที)	700
พาราฟินมือ (45 นาที)	600
พาราฟินเท้า (45 นาที)	600
ต่อเล็บอะคริลิก	800
ต่อเล็บ PVC	100
ทาเล็บมือเจล	300
ทาเล็บเท้าเจล	300
เพ้นท์เล็บมือ	400
เพ้นท์เล็บเท้า	400
ทาสี-เปลี่ยนสีเล็บมือ	200
ทาสี-เปลี่ยนสีเล็บเท้า	200
ตัดแต่งทรงเล็บ-ทาสีใส	100
ล้างสีเจล	100

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นเส้นทางในการนำสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภค

สถานที่ตั้ง : ตั้งอยู่ที่ Out door plaza shopping mall ที่ห้างสรรพสินค้าโลตัส ศรีนครินทร์ เลขที่ 9 หมู่ 6 ถ.ศรีนครินทร์ ต.บางเมืองใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270 เป็นสถานที่ใกล้แหล่งชุมชน และใกล้โรงเรียน 5 สถาบัน อาทิเช่น โรงเรียนสตรีสมุทรปราการ โรงเรียนสมุทรปราการ โรงเรียนอัสสัมชัญสมุทรปราการ โรงเรียนเซนต์โยเซฟทิพวัล และโรงเรียนเทพศิรินทร์ สมุทรปราการ เป็นต้น และยังมีผู้คนที่สัญจรผ่านไปผ่านมาเป็นจำนวนมาก เนื่องจากห้างคิดถนนใหญ่ ตั้งอยู่ใจกลางเมือง เส้นถนนศรีนครินทร์ สามารถเดินทางมาได้อย่างสะดวก และมีที่จอดรถรองรับลูกค้า



ภาพแสดงช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาด เป็นกิจกรรมที่ดำเนินเพื่อต้องการให้ผู้บริโภค ผู้ใช้สินค้า หรือผู้รับบริการที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหันมาสนใจ และพิจารณาสินค้าหรือบริการมากขึ้น โดยซิค เนล คลับ ได้วางแผนการส่งเสริมการตลาดให้เหมาะสมกับธุรกิจดังนี้

1. ประชาสัมพันธ์ ได้แก่ การแจกใบปลิวเพื่อแนะนำร้านในช่วง

1 สัปดาห์ก่อนเปิดร้าน 1,000 ใบ ใบละ 2 บาท รวมเป็นเงิน 2,000 บาท

1 สัปดาห์หลังเปิดร้าน 1,000 ใบ ใบละ 2 บาท รวมเป็นเงิน 2,000 บาท

*ค่าใช้จ่ายในการแจกใบปลิวทั้งหมด 2,000 คือ $2,000 \times 2 = 4,000$ บาท

2. บัตรสมาชิก โดยจะมอบบัตรสมาชิกสำหรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการครบ 10 ครั้ง ภายใน 3 เดือน (ครั้งละ 150 บาทขึ้นไป) โดยจะมีสิทธิพิเศษคือ ได้รับส่วนลด 10% ทุกครั้ง สำหรับการใช้บริการในครั้งต่อไป และวันเกิด ก็จะได้รับส่วนลด 50% สำหรับลูกค้าสมาชิก

*คาดการณ์จำนวนสมาชิกในปีแรก 50 คน

- สมาชิกใช้สิทธิส่วนลด 10% = เฉลี่ยประมาณ 48,000 บาท

- สมาชิกใช้สิทธิวันเกิด ส่วนลด 50% = เฉลี่ยประมาณ 20,000 บาท

= คาดการณ์ส่วนลดตลอดปี คือ 68,000 บาท

3. บัตรสะสมแต้ม สำหรับลูกค้าทั่วไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิก จะได้รับสติ๊กเกอร์ครั้งละ 1 ดวง ต่อเมื่อใช้บริการ 150 บาทขึ้นไป) ครบ 10 ดวง สามารถนำมาแลกกับการใช้บริการได้ฟรี 1 ครั้ง มูลค่าไม่เกิน 200 บาท

*คาดการณ์จำนวนลูกค้าแลกสิทธิบริการฟรี 100 คน

ลูกค้าแลกสิทธิบริการฟรี 100 คน \times 200 บาท = 20,000 บาท

4. เก็บ ข้อมูลลูกค้าที่เป็นสมาชิกเพื่อนำมาพัฒนากลยุทธ์ด้านการบริหาร ความสัมพันธ์กับลูกค้าต่อไป เช่น มีโปรโมชั่นใหม่ๆ ประจำเดือน ก็จะส่งข่าวสารแจ้งกับลูกค้าผ่านทางอีเมล เป็นต้น

ด้านบุคคล (People)

“คน” เป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนให้เกิดผลประกอบการขององค์กร โดยซิค เนล คลับ (Chic Nails Club) จะมีการฝึกอบรมพนักงานทุกคนก่อนการเข้าทำงานจริงทุกครั้ง รวมถึงการจัดการบุคลิกภาพอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การบริการถูกใจและประทับใจลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

- การแต่งกาย ใใส่ชุดอะไรก็ได้ แต่ต้องสุภาพ เรียบร้อย รองเท้าหุ้มส้น

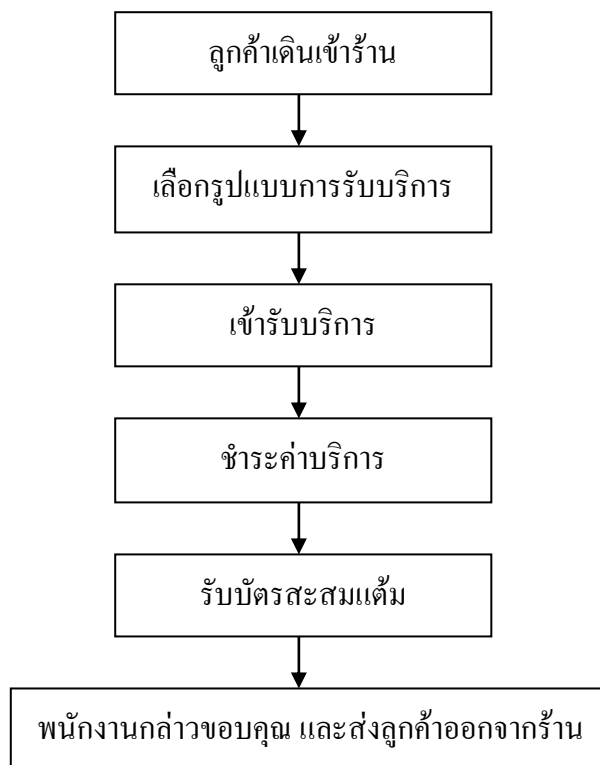
ด้านการสร้างและนำเสนอภาพลักษณ์ทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

การสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าและบริการ เป็นส่วนผลักดันให้การทำการตลาดง่ายขึ้นและประสบความสำเร็จ สามารถกระทำได้จากการทำงานที่เป็นระบบ และเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งเป็นการเสริมสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

โดยซิค เนล คลับ (Chic Nails Club) จะตกแต่งร้านที่ออกเอิร์ธ โทนครุสบายตา สีชมพูหวานๆ รวมถึงบรรยากาศหอมๆ ภายในร้าน ที่เน้นความเป็นธรรมชาติ ทำให้ลูกค้าจะรู้สึกถึงความหรูหราและความเจียบสงบ

- การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

ซิค เนล คลับ (Chic Nails Club) จะเน้นที่คุณภาพและวิธีการให้บริการที่สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าให้มากที่สุด คือ



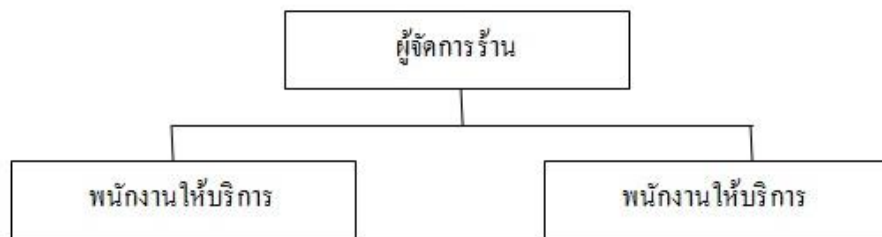
- ขั้นที่ 1 : ลูกค้าเดินเข้าร้านชिक เนล คลับ
- ขั้นที่ 2 : ลูกค้าเลือกรูปแบบการรับบริการ โดยมีทั้งหมด 14 รูปแบบ
- ขั้นที่ 3 : ลูกค้าเข้ารับบริการตามรูปแบบที่เลือก
- ขั้นที่ 4 : ชำระค่าบริการที่เคาน์เตอร์ชำระเงิน
- ขั้นที่ 5 : ลูกค้ารับบัตรสะสมแต้ม 1 ดวง (เมื่อใช้บริการ 150 บาทขึ้นไป)
- ขั้นที่ 6 : พนักงานกล่าวขอบคุณ และส่งลูกค้าออกจากร้าน

- **การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน**

โครงสร้างองค์การ

เนื่องจากธุรกิจร้าน ชิก เนล คลับ (Chic Nails Club) ที่จะเปิดกิจการเป็นธุรกิจขนาดเล็ก จึงมีการวางโครงสร้างองค์กรที่ไม่มีความซับซ้อน มีสายการบังคับบัญชาที่สั้น ซึ่งก็มีข้อดีคือการตัดสินใจได้เร็ว และสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ทันที

ภาพแสดงแผนผังองค์การ (Organization Chart)



- **การวิเคราะห์แผนการเงิน**

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 800,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,963,500 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 2,244,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,524,500 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 2,805,000 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 3,085,500 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 215,234 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 407,693 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 524,392 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 640,922 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 832,874 บาท

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจร้านทำเล็บชิก เนล คลับ ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

ทัศนาศรี อัจฉริย. 2553. แผนธุรกิจ Relax's Zone ธุรกิจบริการเสริมสวยและนวดแผนไทยเพื่อการผ่อนคลาย. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ศุภร เสรีรัตน์. 2544. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : เอ.อาร์. บิซิเนส เพรส.

โสภณ วิจิตรไพศาล และคณะ. 2545. สถานเสริมความหล่อครบวงจร. โครงการทางธุรกิจ
ประเภทแผนธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อดุลย์ จาคูรงค์กุล. 2543. การบริหารเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: <http://incquity.com/articles/marketing-plan-sustainable-profit>