

## แผนธุรกิจ ชิกเกอร์โฮม แอนด์ สปา

วรัญญา ยอดนวน<sup>1</sup>

### บทสรุปผู้บริหาร

SecretHome & Spa เป็นสปารูปแบบใหม่ ที่ทันสมัยมีหลากหลายศาสตร์ เข้ามาร่วมกันไม่ว่าจะเป็นการนวดร่างกาย การอบซาวน่า การอบสมุนไพร การสครับ การหอมร่างกาย การใช้พลังของหินและวิธีบำบัดด้วยแสง เพื่อตอบสนองลูกค้าต้องการความผ่อนคลายและความงามของผิวพรรณ โดยจัดตั้งขึ้นภายใต้สโลแกนว่า “มนตราแห่งความงาม” ผู้ที่มาใช้บริการสามารถเลือกสรรวัตถุดิบของทางร้านที่คัดสรรขึ้นมาใช้ได้ในโปรแกรมของตัวเอง ในราคาที่สามารถจับต้องได้พร้อมกับมีคุณภาพมาตรฐานสากลและบริการที่เป็นเลิศ ซึ่งเราเลือกทำเลที่ตั้ง อยู่ในสถานที่ที่เป็นส่วนตัวไม่วุ่นวายเหมาะแก่การผ่อนคลายอย่างแท้จริงการเดินทางค่อนข้างสะดวกใกล้ทางด่วน

ในช่วงระยะแรกของการเข้าตลาด SecretHome & Spa จะเน้นการลงทุนในการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งในโซเชียลเน็ตเวิร์ค เพื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ได้รู้จักและเป็นที่ยอมรับ พร้อมได้รับข่าวสารข้อมูล ทั้งประโยชน์ของวัตถุดิบที่ใช้ ขั้นตอนการบริการเพื่อให้ส่งเสริมการขายและช่วยกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความอยากที่จะเข้ามาใช้บริการ SecretHome & Spa นอกจากนั้นยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้แก่แบรนด์ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าพร้อมมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้เกิดความภักดี ซึ่งทาง SecretHome & Spa เล็งเห็นว่าจะต้องรักษาลูกค้าลูกค้าเดิมและพร้อมรับลูกค้ากลุ่มใหม่อย่างต่อเนื่อง โดย SecretHome & Spa มีกลุ่มเป้าหมายหลัก คือกลุ่มคนวัยทำงานและมีธุรกิจส่วนตัวอายุระหว่าง 23-49 ปีและกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มนักศึกษาที่มีอายุระหว่าง 16-22 ปีซึ่งเป็นกลุ่มคนที่รักตัวเอง สนใจความสวยงามและต้องการผ่อนคลายจากการทำงานที่เคร่งเครียดเรามีการแบ่งการบริการเป็น 2 ประเภทคือ 1. นวดผ่อนคลาย 2. ดูแลผิวพรรณ

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

SecretHome & Spa ได้ใช้เงินลงทุนในการเปิดกิจการในครั้งนี้ โดยเป็นเงินทั้งสิ้น 15,075,514 บาท และได้กำหนดค่าโฆษณาในปี 2559 ไว้เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 804,000 บาท โดยใช้งบค่อนข้างสูงในการส่งเสริมการขายและการสร้างแบรนด์เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และ SecretHome & Spa คาดการณ์ว่าในระยะ 3 ปีแรก SecretHome & Spa จะสามารถเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าและสร้างผลกำไรได้ต่อเนื่อง

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, สปา, SecretHome & Spa

### บทนำ

สปา มาจากภาษาละติน “Sanus Per Aquam” หมายความว่า การดูแลสุขภาพโดยการใช้น้ำซึ่งช่วยให้มีสุขภาพที่ดีและผ่อนคลาย ตามคำนิยามที่เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป สปาหมายถึง การบำบัดดูแลสุขภาพแบบองค์รวมด้วยวิธีทางธรรมชาติที่ใช้น้ำเป็นองค์ประกอบในการบำบัดควบคู่ไปกับการบำบัดด้วยวิธีการแพทย์ทางเลือกอื่นๆ โดยใช้ศาสตร์สัมผัสทั้ง 5 ได้แก่

รูป คือ การสร้างบรรยากาศให้ผ่อนคลาย เพิ่มความสดใส สดชื่น ให้กับสถานที่ด้วยสีเขียวจากต้นไม้พันธุ์ต่าง ๆ แต่งแต้มด้วยสีต้นสวยๆ ของดอกไม้

รส คือ การกินอาหารสุขภาพถูกสัดส่วนตามที่ร่างกายต้องการ การดื่มเครื่องดื่มสมุนไพรอุ่นๆ เช่น น้ำจิง ชาเขียว ฯลฯ แต่ละแก้วล้วนมีสรรพคุณช่วยขับสารพิษที่ตกค้างภายในร่างกายให้สลายออกมา

กลิ่น คือ การใช้กลิ่นหอมบำบัดตามหลักการของอโรมาเธอราปี

เสียง คือ การได้ฟังดนตรีเบาสบายหรือเป็นเสียงเลียนแบบธรรมชาติ อาทิ เสียงน้ำไหล เสียงน้ำหยด เสียงคลื่นลม หรือเสียงนกร้อง

สัมผัส คือ การได้รับสัมผัสที่อ่อนโยน ทะนุถนอม จาก Spa Therapist เพื่อบำบัดร่างกายและจิตใจให้เข้าสู่วังค์ นำสู่การผ่อนคลายอย่างลึกซึ้ง

Thai Spa ถือว่าเป็นสิ่งที่สร้างชื่อเสียง ให้กับประเทศไทยในระดับโลก และเป็นที่ต้องการของตลาดโลกในขณะนี้ เนื่องจาก Thai Spa มีเอกลักษณ์เฉพาะจุดเด่นในด้านคุณภาพ มาตรฐาน บุคลากร ผลิตภัณฑ์ การออกแบบดีไซน์ รวมถึงการบริหารจัดการด้วยเป็นศาสตร์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ ด้วยโดดเด่นในความเป็นไทยที่ไม่เหมือนใคร แต่ถึงกระนั้นธุรกิจนี้ ก็ยังต้องพัฒนาในทุกๆ ด้านให้มีความพร้อมมากขึ้น เพื่อรองรับตลาดที่จะเติบโตขึ้นในอนาคต โดยเฉพาะประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC จะต้องแข่งขันกันภายในตลาดอย่างเสรีเมื่อมีการเปิด AEC ขึ้นอย่างเป็นทางการ

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 4 (กรกฎาคม – ธันวาคม 2558)

ด้านผู้ประกอบการ SecretHome & Spa จึงเล็งเห็นว่า ในปัจจุบันคนหันมาใส่ใจเรื่องของสุขภาพและความสวยงามมากขึ้นเรื่อยๆ ยิ่งสถานะเศรษฐกิจที่ตึงเครียด ในขณะนี้ด้วยแล้ว SecretHome & Spa จึงเป็นสถานที่คลายความตึงเครียดและมอบความสุขให้แก่ลูกค้าได้

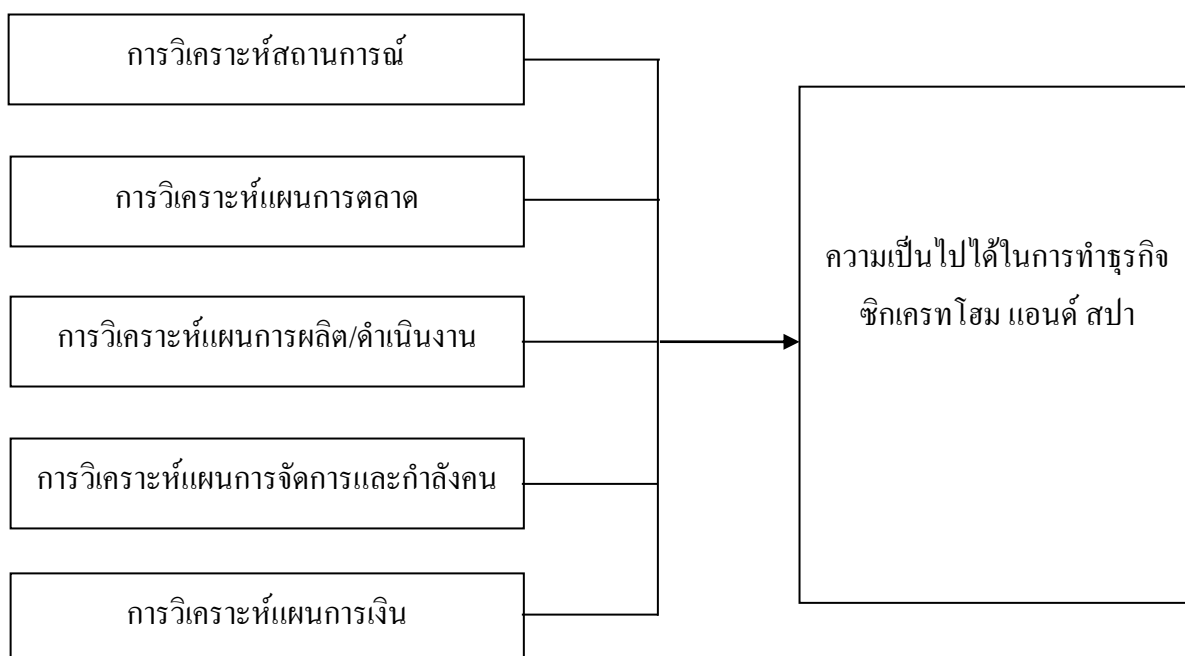
#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ซิกเรทโฮม แอนด์ สปา

#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ซิกเรทโฮม แอนด์ สปา

#### กรอบแนวคิดในการศึกษา



#### ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ซิกเรทโฮม แอนด์ สปา

2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือน มีนาคม – เดือนสิงหาคม

2558

## นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึงการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. ซิกเครทโฮม แอนด์ สปา หมายถึง เป็นธุรกิจสปาในรูปแบบใหม่ ที่นำสมุนไพรไทยมาประยุกต์ให้เข้ากับเทคโนโลยีเพื่อคนทันสมัย
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. SecretHome & Spa เป็นสปาที่จะมีความโดดเด่นกว่าสปาที่อื่น โดยใช้สมุนไพรและผลไม้รสเปรี้ยวของไทย เป็นจุดขาย
2. ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ได้รับมาตรฐาน ผ่านการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) กระทรวงสาธารณสุข
3. มีความโดดเด่นในเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่ใช้ เป็นสูตรเฉพาะ
4. มีความหลากหลายคอร์ส เพื่อความต้องการของลูกค้ามากที่สุด
5. สถานที่ปลอดภัยเดินทางสะดวก ใกล้ทางด่วน
6. มีความส่วนตัว บรรยากาศเสมือนบ้านหลังที่ 2
7. บุคลากรมีมาตรฐาน เมื่อมีผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามา จะมีการอบรมทันที

8. สามารถจัดคอร์สขึ้นมา เพื่อให้ตรงกับลูกค้า
9. มีนวัตกรรมเทคโนโลยี เครื่องมือที่ทันสมัย
10. ราคาไม่แพง เมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์และบริการ
11. การชำระเงินค่าบริการสามารถแบ่งชำระได้

#### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. เป็น สปา รูปแบบใหม่ และเปิดใหม่ กลุ่มลูกค้าจึงไม่ค่อยรู้จัก
2. ไม่มีคอร์สสำหรับผิวหน้า
3. ที่ตั้งทำเลไม่ได้อยู่ในสถานที่ชุมชน
4. สามารถรับลูกค้าจำกัดจำนวนต่อวันเพราะจำนวนพนักงานจำกัด
5. ไม่มีรถโดยสารผ่าน ทำให้ลูกค้าที่ไม่มีรถยนต์ส่วนบุคคลต้องค่าเดินทางสูง

#### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ปัจจุบันมีนวัตกรรม และเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้เห็นผลที่เร็วขึ้น จึงทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นไว้วางใจมากขึ้น
2. ประเทศไทยมีวัตถุดิบและส่วนผสมที่มีประสิทธิภาพ บางตัวจึงไม่จำเป็นต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้มีต้นทุนที่ต่ำลง
3. การค้าระหว่างประเทศมีการเสริมมากขึ้น การนำเข้าของต่างๆ จากต่างประเทศทำได้ง่ายและสะดวกมากขึ้น
4. คนในประเทศไทยหันมาใส่ใจตัวเองมากยิ่งขึ้น จึงทำให้ธุรกิจ สปาความงามมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง
5. ด้านการแพทย์และเภสัช มีการเปิดตัวออกมาเป็นรูปแบบบริษัทผลิต ผลิตภัณฑ์ด้านผิวพรรณกันมาก
6. ด้านการโฆษณาที่ทำให้เป็นที่รู้จักในโลกของ Social Network หรือเครือข่ายสังคมทำได้ง่ายขึ้น

#### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ธุรกิจ สปา มีจำนวนมากและมีการแข่งขันกันสูง
2. ณ.วันนี้เศรษฐกิจอยู่ในสถานะตกต่ำ จึงทำให้ ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น
3. สถานที่ของ Secret home & Spa ไม่ได้อยู่ในสถานที่ชุมชน จึงทำให้ไม่มีลูกค้าหน้าใหม่

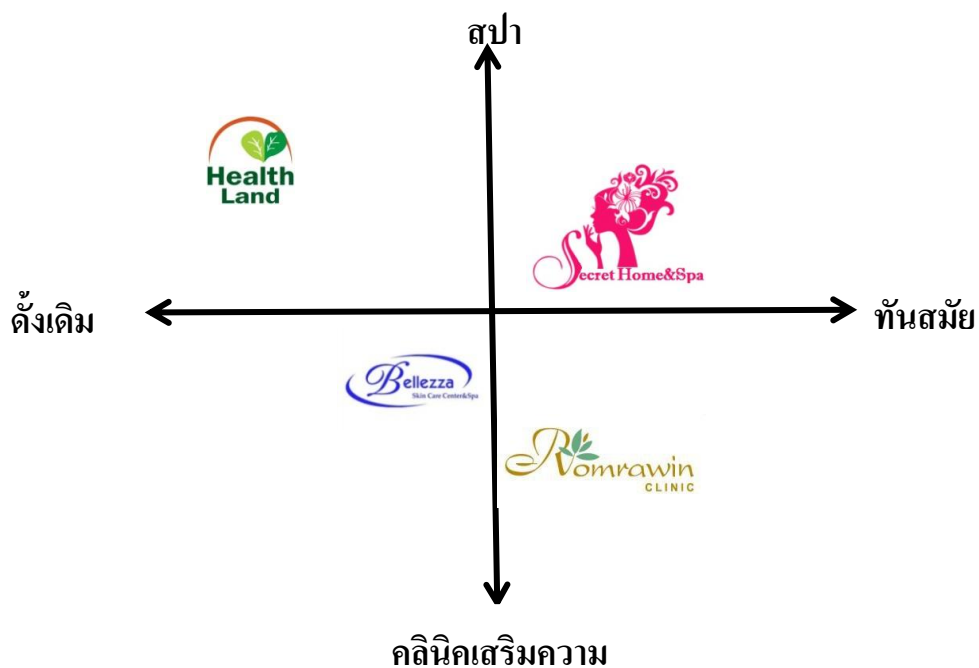
- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

จากการแบ่งส่วนการตลาด แล้วสามารถวางกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือกลุ่มวัยทำงาน และมีธุรกิจส่วนตัว อายุระหว่าง 23-49 ปี มีรายได้ 60,000 บาทขึ้นไป เป็นกลุ่มที่รักสุขภาพความต้องการหาสถานที่พักผ่อนจากการทำงานที่หนัก และได้รับความอ่อนเยาว์ไปด้วยเพื่อที่จะออกไปทำงานต่อได้อย่างมั่นใจ อีกทั้งกลุ่มคนเหล่านี้ยังสามารถตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและบริการได้ด้วยตนเอง และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง คือกลุ่มนักศึกษา ที่มีอายุระหว่าง 16-22 ปี มีรายได้ 30,000 บาทขึ้นไปที่ต้องการบุคลิกที่ดี ใส่ใจในการดูแลตัวเองให้ดูดีเสมอ ต้องการเป็นที่ยอมรับของสังคมและในหมู่เพื่อนฝูง

### การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

SecretHome & Spa ในด้านการกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของนั้น SecretHome & Spa เป็น สปา เสริมความงามที่เน้นการใช้สมุนไพรไทย มีเครื่องมือและเทคโนโลยีที่ทันสมัย



### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า SecretHome & Spa จึงแบ่งหมวดการบริการเป็น 2 ประเภท คือ 1. นวดตัวผ่อนคลาย 2. ดูแลผิวพรรณ ดังนี้

## 1. นวดตัวผ่อนคลาย

### ● Aroma Massage

นวดบำบัดอโรมา เป็นการนวดเพื่อผ่อนคลายและกระตุ้นระบบการหมุนเวียนของโลหิตที่ผิวหนังโดยใช้เทคนิคการถูบไล้ไปตามกล้ามเนื้อ มีการถูบ การเคาะ เพื่อกระตุ้นระบบประสาท และการเขย่าอย่างเป็นจังหวะ เพื่อให้ผู้รับบริการเกิดความผ่อนคลายทั้งร่างกาย จิตใจและอารมณ์ได้รับความนิยมนอย่างสูง มีทั้งความนุ่มนวลเพื่อผ่อนคลายและการไหลเวียนของโลหิต 40 นาทีซึ่งการนวดของ SecretHome & Spa จะแตกต่างจากสปาที่อื่น คือน้ำมันของเราจะผสมสารอาหารลงไปด้วยในเวลาทีนวดผิว จึงสามารถสัมผัสถึงผิวที่กระชับด้วยทันที

### ● Hot Stone Massage

เป็นการปรับสมดุลด้วยหินร้อนจากภูเขาไฟจากประเทศญี่ปุ่น โดยการนำหินที่ได้จากภูเขาไฟหรือ หินลาวามาใช้ในการนวดบำบัด เพราะอุณหภูมิไปด้วยแร่ธาตุและสามารถเก็บอุณหภูมิได้ดี ส่งผลให้พลังงานของหินเข้าสู่ร่างกายได้ดียิ่งขึ้นเหมาะกับผู้ที่ต้องเผชิญกับความเครียดจากการทำงานหรือการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน ซึ่งการนวดหินร้อนจะช่วยรักษาอาการเครียดปรับสมดุลของร่างกายและจิตใจ ทั้งยังช่วยบำบัดอาการต่างๆ ทางร่างกาย เช่น ปวดเกร็งกล้ามเนื้อ ฟังคีดเกาะกล้ามเนื้อ ปวดเมื่อยร่างกาย และช่วยเพิ่มการไหลเวียนของโลหิตได้ดียิ่งด้วย 1 ชั่วโมง

## 2. ดูแลผิวพรรณ

### ● เปลี่ยนสีผิว

เป็น โปรแกรมที่ทาง SecretHome & Spa เพื่อขจัดเซลล์ผิวหนังที่เสื่อมสภาพให้หลุดออกไป เซลล์ผิวใหม่จะได้ขึ้นมาทดแทน เป็นการเติมสารอาหารให้ผิวจะช่วยให้สุขภาพผิวดีขึ้น ผิวเนียนนุ่ม เรียบ และสีผิวสม่ำเสมอยิ่งขึ้น การขัดผิวสามารถใช้สมุนไพรหรือใช้ครีมขัดซึ่งทาง SecretHome & Spa มีดังนี้

- ชาเขียวเหมาะสำหรับการลดริ้วรอย
- กาแฟเหมาะสำหรับการขัดสารพิษ
- งาดำเหมาะสำหรับคนผิวแห้งและการบำรุงผิว
- ผลไม้รสเปรี้ยวเหมาะกับการผลัดผิว บำรุงผิว

ทริทเม้นท์ปรับผิวภายใต้แสงสว่างมากขึ้นเปลี่ยนสีผิวทั้งตัวให้แลดูสว่างใส ดูแลเปล่งปลั่งมีชีวิตชีวา ผิวขาวใสแลดูมีความสุขผิวของคุณจะดูอ่อนเยาว์เปล่งปลั่ง แลดูมีออรา่ ขาวกระจ่างใส ได้ทั้งตัว เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการฟื้นฟูผิวที่หมองคล้ำ 50 นาที

- **ขัด - นวด Q10 - อบ**

ขัดตัวเปิดผิวเพื่อนวด Q10 เข้าสู่ผิวได้อย่างเต็มที่ ตามด้วยการอบผิว เป็นการกระตุ้นร่างกายด้วยความร้อนเพื่อให้รูขุมขนในร่างกายเปิดกว้างพร้อมที่จะขับสารพิษออกมากับเหงื่อ แล้วเติมสารอาหารให้แก่ผิวกายโดยการทาผิววิธีการนี้ได้รับความนิยมนมากที่สุด เพราะขั้นตอนง่ายไม่ซับซ้อน เพิ่มความชุ่มชื้น ผิวขาวกระจ่างใสภายใน 1 ชั่วโมง

- **ขัด - นวด - อบ - พอก - แชนซ์ AHA (กรดผลไม้)**

ขัดผิวเพื่อเปิดผิวด้วยสมุนไพรอย่างอ่อนโยน ไม่ทำร้ายผิว พร้อมนวดตัวด้วยสารอาหารให้ค่อยๆ ซึมซาบสู่ผิว ได้อย่างเต็มที่ เข้าอบผิวเพื่อให้รูขุมขนเปิดถึงชั้นผิว สารอาหารเข้าไปได้อย่างง่ายดาย พร้อมบล็อกผิว ด้วยการพอกผิวด้วยสารอาหารที่เข้มข้นอีกครั้งแล้วด้วยเครื่องเล็ป ขั้นตอนนี้จะกันเก็บความชุ่มชื้นสู่ผิวได้อย่างดีเยี่ยม ต่อด้วยแช่ตัว ในอ่างที่ผสมด้วยกรดผลไม้ ของทาง SecretHome & Spa เพิ่มความกระจ่างใส และผิวที่แข็งแรงมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีน้ำมันหอมระเหยกับเกลือแร่เพื่อให้ ชุ่มชื้น และผิวที่นุ่มนวลอย่างน่าอัศจรรย์ใช้เวลาเพียง 1 ชั่วโมง 30 นาที

- **Secret Gold**

Secret Gold ถือเป็นซิกเนเจอร์ของทางร้านช่วยให้ผิวขาวใส อมชมพู พร้อมเพิ่มความกระจ่างผิวให้แลดูน่าสัมผัส ขาวกระจ่างใสบล็อกผิวให้คงสภาพ เป็นโปรแกรมที่รวบรวมทุกโปรแกรมอยู่ใน 1 เดียว เริ่มจาก การขัดผิวเพื่อเปิดผิว แล้วนวด Q10 เพิ่มความกระจ่างผิว ตามด้วยการอบผิว เพื่อเปิดผิวถึงชั้นลึก พอกผิวด้วยสารอาหาร เล็ปด้วยผ้าห่ออิมฟาราด เพื่อกันเก็บสารอาหาร แชนซ์กรดผลไม้ สร้างความขาวกระจ่างและแข็งแรง ต่อผิวบล็อกรูขุมขน ด้วยเครื่อง Bio Light เห็นผลภายในเวลา 3 ชม. คงความขาวได้นาน 1-2 เดือน สามารถทำได้เดือนละ 1 ครั้ง

- **ไวท์เทนนิ่ง เคลือบแสง**

ไวท์เทนนิ่ง เคลือบแสง ด้วยใช้พลังออร่า (aura) ต้นกำเนิดจากชาวอินเดีย โดยการ ใช้แสงตะวันช่วยในการรักษาผิวให้แข็งแรง (Solar Therapy) ปัจจุบันมีการใช้พลังงานแสงอาทิตย์ การบำบัดด้วยแสงอินฟราเรด ด้วยเครื่องมือทันสมัย ที่ทาง SecretHome & Spa นำเข้ามา โดยสีมีดังนี้

- สีแดง ช่วยเติมสารอาหารให้แก่ร่างกาย ให้ความรู้สึกสดชื่น มีชีวิตชีวา
- สีเหลือง ช่วยกระตุ้นชั้นผิวให้ใหม่
- สีเขียว ให้ความแข็งแรงต่อผิวพรรณ ใช้เวลาเพียง 60 นาที



- **สปาห่อตัว**

สปาห่อตัวของทาง SecretHome & Spa เราจะมีบริการพอกผิวจากสูตรทางร้านคือ พอกคอลลาเจน ห่อด้วยผ้าห่มอินฟราเรดขั้นตอนนี้ช่วยให้ร่างกายมีอุณหภูมิสูงขึ้นอย่างคงที่ รุขุมขนเปิดกว้าง เพื่อขับของเสียออกจากร่างกาย ฟันฟูสภาพผิวและยังช่วยในเรื่องการ ผ่อนคลายอย่างลึกล้ำ ทำให้ร่างกายสงบ บรรเทาอาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อและข้อต่อ อักเสบเดิมสารอาหารของผิวจะเข้าไปบำรุงให้ผิวสวยมีชีวิตชีวาได้เพียงแค่ 40 นาที

#### กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price Strategy)

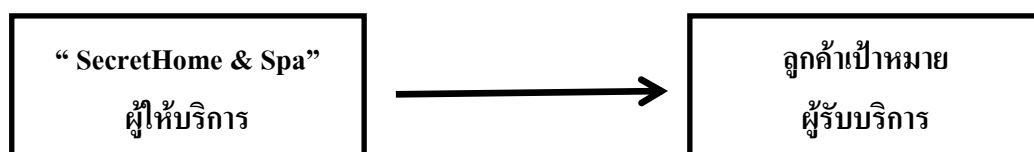
กลยุทธ์การตั้งราคา การตั้งราคาของสินค้าและบริการของ “SecretHome & Spa” จะเป็นกลยุทธ์การตั้งแบบตามราคาตลาด โดยกำหนดราคาจากคุณค่าที่ผู้บริโภคจะได้รับ (Perceived-value Pricing) โดยสามารถกำหนดราคาได้ ดังนี้

โปรแกรม	ราคา(บาท)/ครั้ง	ราคา(บาท)/คอร์ส
Aroma Massage	550.-	5,000 (10ครั้ง)
Hot Stone Massage	1,000.-	8,000 (10ครั้ง)
เปลี่ยนสีผิว	1,200	10,000 (10ครั้ง)
ขัด - นวด Q10 - อบ	2,000	15,000 (10ครั้ง)
ขัด - นวด - อบ - พอก - แซ่ AHA (กรดผลไม้)	2,000	15,000 (10ครั้ง)
Secret Gold	6,000	25,000 (5ครั้ง)
ไวท์เทนนิ่ง เคลือบแสง	3,000	20,000 (10ครั้ง)
สปาห่อตัว	2,000	15,000 (10ครั้ง)

#### กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

โดยที่ตั้งทำเลของ SecretHome & Spa อยู่บ้านเลขที่ 79/2 หมู่บ้านเศรษฐสิริ แจ้งวัฒนะ-ประชาชื่น บ้านใหม่ ปากเกร็ด นนทบุรี สะดวก ด้วยทำเลใกล้จุดขึ้น – ลงทางด่วน ศรีสมาน ใกล้ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพค เมืองทองธานี ลูกค้าจึงสามารถเข้ามาใช้บริการได้ โดยไม่ต้องตัวกลางใดๆ ทั้งสิ้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีการจัดจำหน่ายในช่องทาง 0 ระดับ



### กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ในช่วงแรก SecretHome & Spa จะเน้นการเผยแพร่ข่าวสาร เกี่ยวโปรแกรมต่างๆ ของ SecretHome & Spa เพื่อให้เกิดการรับรู้มากที่สุด รวมถึงการให้ลูกค้าอยากที่จะเข้ามาสัมผัสการใช้บริการของ SecretHome & Spa โดยการเผยแพร่ข่าวสาร และสื่อโฆษณา ดังนี้

1. Public Relationship และ Brochure จัดทำแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้า และที่มีรายละเอียดให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับโปรแกรมของ “ SecretHome & Spa” การบริการแต่ละคอร์สต่างๆ ขั้นตอนวิธีการบริการ รวมทั้ง ราคาของแต่ละคอร์ส ในราคาเฉลี่ยแผ่นละ 0.55 บาทต่อไป

2. Online Marketing ใช้สื่อออนไลน์ เป็นการเว็บไซต์ [www.secrehome&spa](http://www.secrehome&spa) ในการให้ข่าว ข้อมูลประชาสัมพันธ์ข้อมูลแบบ Mass Media

3. Facebook : [www.facebook.com/SecretHome&Spa](http://www.facebook.com/SecretHome&Spa) เพื่อประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ โปรโมชันแต่ละเดือน หรือตามเทศกาลต่างๆ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น

4. Instagram โซเชียลที่ใช้สำหรับแชร์รูปภาพเป็นหลัก สามารถนำเสนอสินค้าและบริการ โดยเราจะเจาะสื่อโดยการดารา เซเลบ เน็ตไอดอล มาให้ใช้บริการของเราและโพสต์ในสื่อของเค้า

5. LINE คนไทยใช้ 15 ล้านราย สร้าง Official Account เป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า สร้าง Group ลูกค้าประจำเพื่อนำเสนอโปร โมชันดึงลูกค้าเก่ากลับมาใช้งานเพิ่ม เชื่อมโยงไปถึงเว็บไซต์หรือโซเชียลอื่นๆ ได้

6. Youtube เหมาะมากกับการทำวิดีโอ นำเสนอสินค้าและบริการ และนำไปแปะยังที่ต่างๆ ในโซเชียลมีเดียอื่นๆ ได้ทั้งหมด

### การส่งเสริมการขาย

1. ในช่วง 1 เดือนแรก SecretHome & Spa เปิดให้ลูกค้าสมัครเป็น Member ให้ฟรี ไม่เสียค่าสมัครและได้ส่วนลดทุกครั้งที่ใช้บริการ 10%

2. เพื่อให้ลูกค้าอยากทดลองใช้บริการจะมีการแจกคูปองส่วนลดจำนวน 300 บาท จำนวน 100 ใบ

3. เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ สำหรับลูกค้าท่านใดที่ไม่มีคูปอง ทาง SecretHome & Spa จะมีส่วนลดให้ ขึ้นอยู่กับโปรแกรมที่ลูกค้าใช้บริการ

4. เพื่อให้ลูกค้าเกิดการซื้อคอร์สต่างๆ จะมีส่วนลด 20% หรือคอร์สแถม ให้กับลูกค้า

5. ช่วงที่ร้านเปิดใหม่ๆ จะมีของที่ระลึก เช่น สมุนไพรชนิดผิว กระปุกเล็กๆ น้ำมันหอมผสม AHA หรือ Q10 ทาหลังอาบน้ำ ขนาดเล็กๆ ให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

- การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

รายละเอียดการให้บริการ มีดังต่อไปนี้

1. เมื่อลูกค้าเดินเข้ามาที่ SecretHome & Spa
2. พนักงานต้อนรับกล่าว สวัสดีค่ะ “SecretHome & Spa ยินดีให้บริการค่ะ”
3. พนักงานต้อนรับพาลูกค้ามารับที่ห้องรับรอง พนักงานต้อนรับจะพานำน้ำสมุนไพรอุ่นๆ มาเสิร์ฟ ระหว่างนั้นพนักงานขายจะเข้ามาอธิบายโปรแกรมต่างๆ พร้อมให้คำแนะนำกับลูกค้า
4. เมื่อลูกค้าเลือกโปรแกรมเสร็จ ทางพนักงานจะคิดเงินกับลูกค้า พร้อมสร้างฐานข้อมูลของลูกค้า ครั้งต่อไปลูกค้าเพียงแสดงชื่อก็สามารถเข้ารับบริการได้ทันที
5. พนักงานนวดจะมารับตัวลูกค้าไปห้องนวด/ห้องทรีทเม้นต์ ลูกค้าเข้ารับบริการของทาง SecretHome & Spa ซึ่งขั้นตอนการบริการ แล้วแต่ที่ลูกค้าได้เลือก
6. เมื่อลูกค้าได้รับการบริการเสร็จแล้ว ทางพนักงานนวดจะนำน้ำสมุนไพรอุ่นๆ พร้อมผลไม้ตามฤดูกาลมาเสิร์ฟลูกค้าเพื่อความสดชื่น
7. พนักงานนวดพาลูกค้าเปลี่ยนรองเท้า และเชิญไปที่หน้าประตูทางออก
8. พนักงานนวดเปิดประตูให้ลูกค้า พร้อมกล่าว “ขอบพระคุณที่ให้ SecretHome & Spa ได้ดูแลคุณลูกค้าค่ะ”

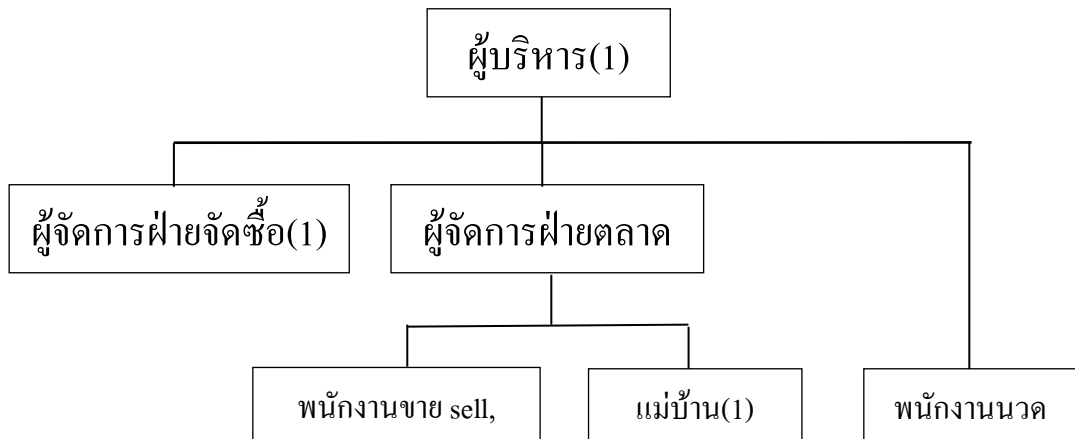
- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

#### โครงสร้างองค์กร (Organization Chart)

โครงสร้างองค์กร “SecretHome & Spa” เป็นธุรกิจขนาดเล็ก จึงมีโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน มีสายบังคับเพื่อง่ายต่อการบัญชา และสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว ได้มีการแบ่งการทำงานออกเป็น 3 ชั้นดังนี้

1. ผู้บริหารจะดูแล ทั้งด้านการซื้อจัดและการตลาด โดยมี 1) ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ เป็นผู้ดูแล สินค้า วัตถุดิบ จำนวนสินค้าคงคลัง คุณภาพสินค้า รวมไปถึงติดต่อสัมพันธ์กับแพทย์ เกษัชผู้เชี่ยวชาญ 2) ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ดูแลด้านการขายทั้งหมด
2. ในส่วน Back office ได้แก่ 1) ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อเป็นผู้ดูแล สินค้า วัตถุดิบ จำนวนสินค้าคงคลัง คุณภาพสินค้า รวมไปถึงติดต่อสัมพันธ์กับแพทย์ เกษัช ผู้เชี่ยวชาญ 2) ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ดูแลด้านการตลาด การโฆษณา ค่อยสนับสนุนด้านการบริการต่างๆ การฝึกอบรม และการตรวจพนักงานบริการทั้งหมด

### 3. พนักงานนวดจะขึ้นตรงกับผู้บริหาร



- **การวิเคราะห์แผนการเงิน**

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 15,057,514 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 29,856,240 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 31,050,490 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 32,841,864 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 34,633,238 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 35,827,488 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 14,962,283 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 15,894,773 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 17,096,280 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 18,272,797 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 19,044,067 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 1 ปี 1 เดือน

#### สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ชิกเกรทโฮม แอนด์ สปา (SecretHome & Spa ) ภายใต้งบประมาณที่ทางกิจการได้กำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### บรรณานุกรม

กริช ชัยรุ่งโรจน์. (2548). “แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ.” เข้าถึงได้จาก :

<http://www.sme.co.th>

“ความหมายสปาไทย.”[ออนไลน์].เข้าถึงได้จาก:<http://ok-spa.com/meanspa.html> ,2558

เนติมา คงแควี. (2556). “อนาคตประเทศไทยสู่ประชาคมเศรษฐกิจ

อาเซียน.” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <http://www.trang.psu.ac.th/>

ไพศาล จันทร์พิทักษ์ .(2546). Brand Health (พิมพ์ครั้งที่19). บริษัท เฮลท์แคร์พลับบลิชชิง จำกัด.

ภรณ์ ศรีละพันธ์.(2556).“ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสปาเพื่อสุขภาพ.” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้

จาก : <http://taxclinic.mof.go.th/>

ปานทิพย์ เปลี่ยน โมพี.(2555). “แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ ๑๑ กับการเตรียมความพร้อมสู่ประชาคมอาเซียน”.วารสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (พิมพ์ครั้งที่ 54). ฉบับเดือนมีนาคม-เมษายน 2555.

บางกอกโพสต์.(2547).“ธุรกิจสปาไทย.” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://bangkokpost.com>

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย.(2548).มูลค่าตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศไทย.[ออนไลน์].

เข้าถึงได้จาก : <http://www.tfb.co.th>.

สมาคมสปาแห่งประเทศไทย.(2548). ตลาดสปาและเอเชีย.[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://www.thaipaassociation.co.th>

“สปาไทยโกอินเตอร์ด้วยใจบริการที่จริงใจ.”(2558). [ออนไลน์] . เข้าถึงได้จาก:

<http://www.thaipost.net/node/55011>