

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาในเขตเทศบาลอุดรธานี จ.อุดรธานี

THE FEASIBILITY STUDY FOR INVESTMENT OF THE SPA IN UDONTHANI MUNICIPALITY, UDONTHANI PROVINCE

พนิดา ศิริสวัสดิ์¹
วีรพล ทวีนนท์²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาในเขตเทศบาลอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี เนื่องจากผู้ลงทุนเล็งเห็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจ สปา เพราะปัจจุบันถึงแม้ว่าธุรกิจสปาเป็นธุรกิจที่คนนิยมใช้บริการกันอยู่ และยังเป็นธุรกิจที่น่าสนใจอย่างหนึ่ง ผู้ศึกษา จึงได้ทำการศึกษาข้อมูลส่วนบุคคล ความคิดเห็นและพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการสปา วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในที่ส่งผลต่อธุรกิจ รวมทั้งพิจารณาทางด้านการตลาด การบริหารจัดการ และด้านการเงิน เพื่อนำมาช่วยในการตัดสินใจการลงทุนกับโครงการนี้ ว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ซึ่งมีการลงทุนทั้งโครงการทั้งหมด 1,550,000 บาท และจากผลการศึกษาปรากฏว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) เท่ากับ 3,661,704 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 56.99 และระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 2 ปี 3 เดือน 20 วัน ดังนั้นโครงการลงทุนธุรกิจสปาในเขตเทศบาลอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี เป็นโครงการที่น่าลงทุน

คำสำคัญ: สปา การวิเคราะห์ PESTE การวิเคราะห์ SWOT การวิเคราะห์ 4P การลงทุน

Abstract

The Independent study was the feasibility study of Investment the Spa In Udonthani Municipal, Udonthani Province. Inspired by investor, who planned to establish of spa because this is an interesting business. It is highly desirable. This study was to study opinions and decision behavior in choosing accommodation of the spa and environment inside and outside. The Analysis includes marketing, management and finance aspects of the business for help the owner to decision making in the project. The total investment of this project is 1,550,000 Baht. The study revealed that the Internal Rate Return (IRR) of this project was 56.99 percent; Net Present Value (NPV) was 3,661,704 Baht; Payback period (PB) was 2 year 3 months and 20 days. The results of the feasibility study of project are found to be satisfactory for investment.

Keywords: SPA, PESTE Analysis, SWOT Analysis, 4P Analysis, Investment

¹ นักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น โทรศัพท์ 061-6155454

E-mail panida_siri@hotmail.com

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะคณะสัตวศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40002

บทนำ

ธุรกิจสปาไทยจัดได้ว่ามีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับของชาวต่างชาติมีอัตราการเจริญเติบโตในต่างประเทศไม่ว่าจะเป็นอเมริกา ยุโรป และเอเชีย และเป็นที่ยอมรับอันดับ 1 ในเอเชีย โดยภาพรวมธุรกิจสปาไทยมีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 20-30 โดยการแบ่งเป็นลูกค้าต่างประเทศประมาณร้อยละ 80 และลูกค้าไทยประมาณร้อยละ 20 กล่าวคือธุรกิจสปาที่มีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งเป็นเพราะสภาพเศรษฐกิจที่ดีขึ้นและประกอบกับรัฐบาลได้สนับสนุนให้สปาเป็นอีกหนึ่งสินค้าทางการท่องเที่ยว พร้อมกำหนดเป้าหมายให้ไทยเป็นศูนย์กลางสปาแห่งภูมิภาคเอเชีย จึงทำให้มีผู้สนใจเข้ามาร่วมลงทุนในธุรกิจนี้เป็นจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันธุรกิจจึงมีความรุนแรงมากขึ้น สิ่งที่อยู่ประกอบการควรให้ความสำคัญและไม่ควรมองข้ามในการดำเนินธุรกิจ คือข้อจำกัดเกี่ยวกับบุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการบริการ โดยอาจส่งบุคลากรเหล่านั้นไปศึกษาอบรมในหน่วยงานหรือสถาบันที่เปิดสอนหลักสูตรทางด้านบริการธุรกิจสปาและการนวด ส่วนคุณภาพบริการนั้นผู้ประกอบการควรพัฒนารูปแบบของการบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม เช่นการคิดโปรแกรมดูแลสุขภาพได้จัดเป็นแพคเกจต่างๆ เป็นต้น

ผู้ศึกษาจึงทำการศึกษาในเรื่องความเป็นไปได้ของการลงทุนทำธุรกิจสปาในเขตเทศบาลอุดรธานี จ.อุดรธานี เพื่อเป็นการศึกษาว่าถ้าผู้ศึกษามีความความต้องการจะลงทุนในธุรกิจสปาโดยใช้เงินลงทุน 2,000,000 บาทซึ่งหากฝากไว้กับธนาคารที่อัตราดอกเบี้ยของเงินฝากต่ำ ทำให้เงินทุนที่มีเกิดผลตอบแทนต่ำ พื้นที่อาคาร 90 ตารางเมตร บริเวณพื้นที่แถวบึงหนองประจักษ์ เป็นสปาในรูปแบบ เดย์ แอนด์ ไนท์ สปา (Day and Night spa) ที่ให้บริการจะเน้นผลิตภัณฑ์มาจากธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่อย่างเช่น ผลไม้สด สมุนไพรไทย เป็นต้น โดยเน้นที่กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มนักรัก และกลุ่มคนสูงวัย อายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป ที่ใส่ใจสุขภาพและต้องการผ่อนคลายโดยอัตราค่าบริการตั้งแต่ 300-2,000 บาท โดยรูปแบบของร้านจะเป็นตกแต่งแบบสไตล์โมเดิร์น บริการสปาเป็นการเน้นการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ขั้นตอนการบริการไม่ยุ่งยากสามารถใช้บริการได้ ทั้งกลางวัน และกลางคืนแบบครบวงจร และยังมีบริการ เมดิคอลสปา (Medical Spa) เป็นการบำบัดรักษาควบคู่กับศาสตร์ทางการแพทย์และเครื่องมือแพทย์บางอย่างการให้บริการจะอยู่ภายใต้การดูแลของบุคลากรทางการแพทย์และเครื่องมือแพทย์ที่เชี่ยวชาญ เพื่อรักษาโรคต่างๆ และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการรักษาโรคเรื้อรังที่อยู่ในภาวะควบคุมอาการหรือการกำเริบของโรคได้ และยังคงให้บริการทางด้านความงาม การดูแลผิวพรรณและการชะลอวัยที่แตกต่างจากคลินิกรักษาผิวทั่วไป เนื่องจากเป็นการดูแลที่มาจากไลฟ์สไตล์ของลูกค้าเอง และมีบริการที่ให้บริการลูกค้าที่บ้านหรือเรียกว่า Home Spa ให้บริการสำหรับลูกค้าที่ไม่สะดวกมาที่ร้านหรือไม่สะดวกสำหรับการเดินทาง แต่ต้องการใช้บริการสปา โดยต้องการทราบว่าหากมีการลงทุนในธุรกิจสปาจำนวนเงิน 2,000,000 บาท จะได้ผลตอบแทนการลงทุนของธุรกิจสปาหรือไม่ ภายใน 5 ปีจะมีการคืนทุนได้หรือไม่ โดยรวมถึงการวิเคราะห์ทางการตลาด ทางด้านการจัดการและทางด้านการเงินของธุรกิจสปา รวมถึงการวิเคราะห์ถึง อุปสงค์ และอุปทานในธุรกิจสปา

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจสปา ในเขตเทศบาลอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี

วิธีการศึกษา

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด
 - 1.1 การศึกษาความต้องการซื้อของลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามเป้าหมาย

ในการศึกษานี้จะทำเพื่อสามารถประมาณการขนาดความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย การสอบถามจะถาม เพื่อหาข้อมูลที่จะทำให้ผู้ศึกษาเอาไปคำนวณและพยากรณ์ยอดขายได้ โดยมี วิธีการดังนี้

(1) ประชากรและขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ประชากรที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้ ได้แก่กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน กลุ่มแม่บ้านกลุ่มนักธุรกิจและกลุ่มคนที่สูงวัยอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ซึ่งขนาดของประชากรทั้งหมด จำนวน 75,869 ราย ดังนั้นขนาดของตัวอย่าง ได้ดำเนินการสุ่มกลุ่มตัวอย่างจากการคำนวณสูตรของ ทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane) (มีระดับความเชื่อมั่น 95 % ความคาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ 0.05) ได้ใช้ เทคนิคการหาขนาดตัวอย่างของ Taro Yamane

(2) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เครื่องมือที่ช่วยในการวิจัยในครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามที่ผู้ศึกษาสร้างขึ้น ประกอบด้วย 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษารายได้

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้บริการสปาของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยลักษณะคำถามเป็นคำถามปลายปิด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการซื้อบริการสปา

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

(1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปทั่วไป (PESTE Anlysis) เป็นการวิเคราะห์ ปัจจัยที่อาจมีการส่งผลกระทบต่ออุปสงค์และอุปทานในอุตสาหกรรมของธุรกิจสปา

(2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรม (Industry Analysis) เป็นการ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรมของธุรกิจสปาโดยนำSWOT Analysis มาวิเคราะห์ว่ามีแนวโน้มที่จะสะท้อนให้เห็นถึงผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจและส่งผลกระทบต่อการบริหารของธุรกิจทันที โดยคำนึงถึง ผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder) ทุกคนที่เกี่ยวข้อง

1.3 สรุปความเป็นไปได้ในทางการตลาด โดยทำการสรุปสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์และอุปทานในธุรกิจสปา โดยเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหา

2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

การศึกษาทางด้านการจัดการ เป็นการระบุแผนธุรกิจในแต่ละด้าน โดยใช้หลักการ บริหารงาน 4 M คือ Man, Money, Materials, Management รวมถึงโครงสร้างการบริหารภายใน ธุรกิจ ว่ามีความเป็นไปได้ด้านการจัดการหรือไม่ โดยมีการดำเนินการในขั้นตอนต่าง ๆ ใน การศึกษาด้านการจัดการจะประกอบด้วย

2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยวิกฤต และแนวทางการรับมือ การแก้ไขหรือการป้องกันปัญหา ที่จะเกิดขึ้นจากปัจจัยวิกฤตเกี่ยวกับเรื่องของการจัดการองค์กรได้แก่ คน เงิน วัสดุุดิบ และการจัดการ

2.2 สรุปความเป็นไปได้ในทางด้านจัดการ ที่มีผลต่อกระทบต่อการดำเนินธุรกิจสปา และเสนอแนวทางในการรับมือกับผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

3. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน จะประกอบด้วย

3.1 การกำหนดสมมติฐานทางการเงิน โดยมี

- (1) เงินลงทุนก่อนดำเนินงาน
- (2) เงินทุนหมุนเวียน
- (3) รายได้และค่าใช้จ่าย

3.2 การวิเคราะห์งบกระแสเงินสด งบดุล และ งบกำไรขาดทุน โดยทำการงบประมาณ การ งบกระแสเงินสด งบดุล งบกำไรขาดทุนล่วงหน้าของโครงการ เป็นจำนวน 5 ปี

3.3 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินต่าง ๆ ได้แก่

(1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value, NPV) คือ ของมูลค่าผลตอบแทนที่ได้รับ มีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันรวมของรายจ่ายที่คาดว่าจะจ่ายไปตลอดสิ้นสุดของโครงการ

(2) อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return, IRR) คือ อัตราส่วนลด (Discount Rate) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนพอดี

(3) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ระยะเวลาที่ผลตอบแทนสุทธิจากการ ดำเนินงานมีค่าเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ ซึ่งวิธีการนี้จะทำให้ทราบว่าเมื่อลงทุนไปแล้ว จะคืนทุนเมื่อไร

(4) การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) มีวิธีการพื้นฐานที่จะใช้วิเคราะห์ความอ่อนไหว โดยใช้ตัวแปร (Variable – By – Variable Approach) ซึ่งจะทำการแยกตัวแปรแต่ละตัวออกจากกัน ประกอบไปด้วย 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. จัดทำรายชื่อตัวแปรทั้งหมดที่สำคัญสำหรับการวิเคราะห์

2. ในแต่ละตัวแปร กำหนดช่วงมูลค่าที่เป็นไปได้ในกรณีปกติ (Base Case) เมื่อพิจารณากรณีของความอ่อนไหว (Sensitivity) จะพิจารณาค่าของตัวแปรตามความเหมาะสม โดยทั่วไปแล้วจะทำการพิจารณา 3 ถึง 5 ค่าในแต่ละตัวแปร วิธีการที่ใช้กันมากที่สุด คือ การกำหนดมูลค่าของตัวแปรเป็น 3 ค่าได้แก่ ค่าในแง่ดี (Optimistic) ค่าที่เป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely) และในแง่ร้าย (Pessimistic) โดยค่าที่เป็นไปได้มากที่สุดสามารถกำหนดจากค่าเฉลี่ย (Mean Value) ส่วนค่าในแง่ดี และค่าในแง่ร้ายนั้นอาจจะสูงกว่า หรือต่ำกว่าค่าเฉลี่ยก็ได้ กล่าวคือ ค่าในแง่ดีจะสูงกว่าค่าเฉลี่ยสำหรับผลประโยชน์ แต่จะต่ำกว่าค่าเฉลี่ยสำหรับต้นทุนและเป็นจริงไปในทางตรงกันข้ามสำหรับค่าในแง่ร้าย ทั้งนี้ความสัมพันธ์ระหว่างค่าเฉลี่ย ค่าในแง่ดีและค่าในแง่ร้ายไม่จำเป็นต้องเป็นสัดส่วนคงที่

3. คำนวณผลที่เกี่ยวข้องใหม่ เช่น NPV, IRR โดยค่าต่างๆ ที่เป็นไปได้ของตัวแปรนั้นๆ ในขณะที่กำหนดให้ตัวแปรอื่นๆ ทั้งหมด

สรุปความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน ที่เป็นผลจากการวิเคราะห์จากงบกระแสเงินสด การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน โดยจะตัดสินใจว่าโครงการนี้น่าลงทุนหรือไม่

4. ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

เลือกที่ตั้งโครงการ เป็นอาคารพาณิชย์บริเวณสวนสาธารณะหนองประจักษ์และรวบรวมข้อมูลเรื่องการก่อสร้างและการนวดในรูปแบบต่างๆ

ผลการวิจัย

1. ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

จากแบบสอบถามที่สำรวจกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อธุรกิจสปา จำนวน 400 คน ในเขตอุดรธานี พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ร้อยละ 86.25 เคยเข้าใช้บริการสปา และร้อยละ 13.75 ไม่เคยเข้าใช้บริการสปาเลย ร้อยละ 55.36 เข้าใช้บริการสปาน้อยกว่าเดือนละครั้ง ร้อยละ 48.41 ชอบใช้บริการสปาโดยการบำบัดด้วยน้ำของผู้ตอบแบบสอบถามจะชอบการประคบ ร้อยละ 71.01 ชอบใช้บริการการนวดของผู้ตอบแบบสอบถามจะชอบการนวดแบบไทย ร้อยละ 44.93 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะแนะนำสินค้า สปาเปิดใหม่ ให้กับคนที่รู้จักแน่นอน

และร้อยละ 58.84 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะชอบน้ำมันหอมระเหยกลิ่นลาเวนเดอร์ ร้อยละ 44.35 สถานที่ให้บริการ นั้นผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะนิยมใช้บริการสปาในห้างสรรพสินค้า ร้อยละ 49.86 มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการเสียค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการทำสปาประมาณ 501 - 1,000 บาท ร้อยละ 60.50 มีบริการห้องนวดให้ความเป็นส่วนตัว” ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นด้วยมากที่สุด และร้อยละ 39.50 มีบริการเครื่องตีผสมนวดไฟหลังจากใช้บริการสปาเสร็จ” ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นด้วยมากที่สุด ร้อยละ 41.00 หากมีบัตรสะสมแต้มไว้ใช้บริการฟรีในครั้งต่อไป” ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นด้วยมากที่สุด และร้อยละ 48.50 สมับัตรสมาชิกสามารถลดราคาลง 15%” ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นด้วยมากที่สุด

โดยปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการซื้อบริการสปา หรือ อุปสงค์ (Demand) ที่มีอยู่ในตลาดนั้นจะเป็นปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจเป็นส่วนใหญ่ เนื่องด้วยปัจจัยภาวะเศรษฐกิจที่เกิดภาวะเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่สูงขึ้น จึงส่งผลให้ลูกค้าต้องมีการตัดสินใจในการซื้อบริการยากขึ้นกว่าเดิม อาจทำให้ อุปสงค์ ในตลาดลด แต่ถึงอย่างไรก็ตาม ธุรกิจสปายังคงเป็นธุรกิจ ที่มีความต้องการต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นธุรกิจ ที่ช่วยผ่อนคลายความเครียด ดังนั้นความเป็นไปได้ทางการตลาดที่จะมีต่อการลงทุนในธุรกิจสปา มีความเป็นไปได้ แต่จะต้องมีการวางแผนการตลาดและการจัดการระบบบริการเป็นอย่างดีเพื่อที่จะให้ธุรกิจที่ลงทุนนั้นประสบความสำเร็จ และโครงการได้เสนอโครงการที่ยังไม่มีในตลาดในด้านกาให้บริการ จึงมีความเป็นไปได้ทางการตลาด ที่จะได้รับการตอบรับจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ได้

2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการจัดการ

เนื่องจากกิจการเป็นเจ้าของคนเดียว จึงมีโครงสร้างองค์กรแบบไม่ซับซ้อน มีข้อดีคือสามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว โดยมี พนักงานทั้งหมด 10 คน ผู้จัดการ 1 คน พนักงานธุรการ 1 พนักงานต้อนรับ 2 คน แม่บ้าน 2 คน และพนักงานรักษาความปลอดภัยจำนวน 2 คน โดยอัตราค่าจ้างขึ้นอยู่กับประสบการณ์และความสามารถของแต่ละคน

3. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

เงินลงทุนในโครงการธุรกิจสปานั้น ทางโครงการ ประมาณการก่อน ที่จะเริ่มดำเนินการไว้คือ ประมาณ 2,000,000 บาท แต่เมื่อเริ่มดำเนินการเกิดค่าใช้จ่ายจริง คือ 1,550,000 บาท ผู้ดำเนินการศึกษาตัดสินใจที่จะใช้เงินลงทุนจากแหล่งเงินทุน 2 แห่ง คือ เงินทุนของตนเอง 40% และเงินกู้ยืม 60% โดยมีอัตราดอกเบี้ย 10% คิดจากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงดอกเบี้ยเงินกู้ธุรกิจ SME ของธนาคารกสิกรไทยวันที่ 1 เมษายน 2557 ระยะเวลาผ่อนชำระหนี้ 5 ปี ซึ่งมีเกณฑ์ตัดสินใจ จากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ คือ 3,661,704 บาท อัตราผลตอบแทนภายในมีค่ามากกว่าค่าเสียโอกาสในการลงทุน ร้อยละ 56.99 ระยะเวลาคืนทุนไม่นานเกินไปนัก อยู่ที่ 2ปี 3 เดือน 20 วัน

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ที่ตั้งของโครงการอยู่บริเวณอาคารพาณิชย์ใกล้กับสวนสาธารณะหนองประจักษ์ โดให้บริการสปาในรูปแบบต่างๆเช่นการนวดผ่อนคลายร่างกาย, ใช้สมุนไพรในการอบผิว, วารีบำบัด ,การนวดแผนไทย,การนวดสวีดคนธบำบัด, การนวดกดจุดแบบจีน,การนวดแบบตะวันตกหรือการนวดน้ำมัน

สรุป

ธุรกิจสปายังคงเป็นธุรกิจ ที่มีความต้องการต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นธุรกิจ ที่ช่วยผ่อนคลายความเครียด ดังนั้นความเป็นไปได้ทางการตลาด ทางด้านการจัดการ ทางด้านการเงินและทางด้านเทคนิคที่จะมีต่อการลงทุน

ในธุรกิจสภา มีความเป็นไปได้ แต่จะต้องมีการวางแผนการตลาดและการจัดการระบบบริการเป็นอย่างดีเพื่อให้ธุรกิจที่ลงทุนนั้นประสบความสำเร็จ

เอกสารอ้างอิง

- [1] จันทนา จันทรโรม. (2545). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม. พิมพ์ครั้งที่ 8 กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [2] ชัยยศ สัตตวิงษ์. (2539). การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช.
- [3] ฐานา ฉีนไพศาล และคนอื่นๆ. (2543). การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: อีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- [4] ชนงกรณ์ กุณทลบุตร. (2547) หลักการจัดการและองค์การและการจัดการ แนวคิดการบริหารธุรกิจ ในสถานการณ์ปัจจุบัน พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย