

คู่มือธุรกิจให้บริการความงาม

1. โครงสร้างธุรกิจ	1
1.1 ภาพรวมธุรกิจ	1
1.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	5
2. สภาพตลาดและแนวโน้มการแข่งขัน	11
2.1 ความสามารถในการแข่งขัน	11
2.2 สภาพตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในประเทศ	12
2.3 สภาพตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในต่างประเทศ	15
3. คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ	16
4. รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ	17
4.1 ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ	17
4.2 การขออนุญาตประกอบธุรกิจ	20
4.3 องค์ประกอบหลักในการประกอบธุรกิจ	23
5. กระบวนการดำเนินงาน	32
6. ข้อมูลทางการเงิน	34
6.1 โครงสร้างการลงทุน	34
6.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	35
6.3 ประมาณการรายได้	37
7. บทศึกษาเชิงกลยุทธ์แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ	38
7.1 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ	38
7.2 ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ	45
8. แนวทางการจัดทำมาตรฐาน	48

1. โครงสร้างธุรกิจ

1.1 ภาพรวมธุรกิจ

“ธุรกิจให้บริการความงาม (Beauty) หมายถึง ธุรกิจที่ให้บริการเกี่ยวกับการบำรุงและการรักษาความงามทั้งผิวหน้าและผิวกาย โดยใช้เครื่องสำอาง ครีมบำรุง หรือสกินแคร์ โดยกรรมวิธีการนวด พอก ชัด การอบตัว หรือใช้อุปกรณ์ที่ช่วยบำรุงเพื่อความสวยงามของผิวพรรณ โดยไม่นับรวมการนวดเพื่อบำบัดอาการหรือผ่อนคลายความเครียดหรือความผิดปกติของร่างกาย และไม่รวมการใช้อุปกรณ์ในการแก้ไขหรือปรับเปลี่ยนผิวพรรณ เช่น เครื่องสร้างแสงรังสีอัลตราไวโอเลต รังสีอินฟราเรด เป็นต้น”

ธุรกิจให้บริการความงามที่เปิดให้บริการอยู่ในปัจจุบัน ยังมิได้มีการแบ่งแยกประเภทอย่างชัดเจน อีกทั้งยังมีการให้บริการความงามประเภทอื่นๆ ควบคู่ไป เช่น การให้บริการร้านเสริมสวยก็จะมีบริการให้บริการความงามควบคู่ไปด้วย หรือแม้แต่ในธุรกิจสปาเองก็ยังมีบริการให้บริการความงามควบคู่ไปด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากประเภทของการให้บริการหลักๆ แล้ว สามารถแยกธุรกิจให้บริการความงามได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้¹

1. ธุรกิจให้บริการความงามทั่วไป จะรวมถึงประเภทร้านที่ให้บริการเสริมสวย ซึ่งจะมีบริการนวดหน้าและนวดตัว หรือการทำทรีทเมนต์ผิวรวมอยู่ด้วย ซึ่งร้านประเภทนี้มักจะพบเห็นอยู่ทั่วไป โดยอัตราค่าบริการจะอยู่ในระดับปานกลาง

2. ธุรกิจให้บริการความงามครบวงจร ธุรกิจให้บริการความงามประเภทนี้จะมีบริการเสริมความงามตั้งแต่ศีรษะจรดปลายเท้า โดยใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ ที่มีเทคโนโลยีทันสมัย ซึ่งอาจมีทั้งการให้บริการแผนกหน้า แผนกตัว แผนกผม หรืออาจรวมถึงสปา ซึ่งอัตราค่าบริการของธุรกิจบริการประเภทนี้จะมีราคาค่อนข้างสูง

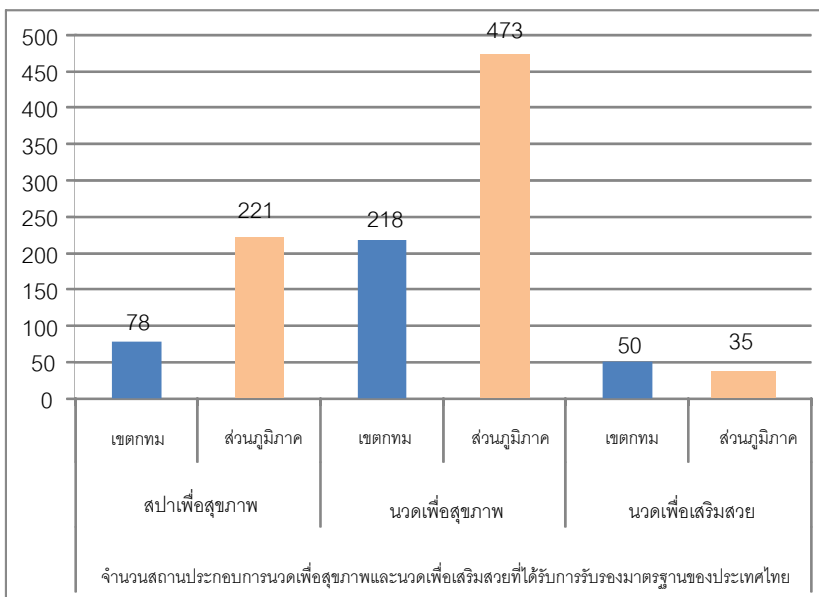
¹ <http://www.thannews.th.com/detailnews.php?id=M2221931&issue=2193>

3. ธุรกิจให้บริการความงามเฉพาะ เช่น ร้านทรีทเมนต์หน้าเพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะด้านให้กับลูกค้า หรือ ธุรกิจให้บริการด้านลดน้ำหนักและดูแลสัดส่วน โดยธุรกิจบริการประเภทนี้ มักจะมีผู้เชี่ยวชาญโดยตรงเฉพาะด้านนั้นๆ คอยให้คำแนะนำและควบคุมดูแลการให้บริการ ซึ่งอัตราค่าบริการในธุรกิจความงามประเภทนี้จะมีราคาสูงและมักต้องเป็นการให้บริการอย่างต่อเนื่อง (เป็นคอร์ส)

ปัจจุบันสถานให้บริการความงามที่เปิดให้บริการอยู่ในปัจจุบัน ได้พยายามแข่งขันการให้บริการด้านความงามอย่างครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีหลากหลาย และด้วยรูปแบบการดำรงชีวิตในปัจจุบันซึ่งอยู่ในภาวะเร่งรีบ ทำให้ผู้เข้ารับบริการมักมีข้อจำกัดด้านเวลาในการเข้ารับบริการ ดังนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงได้พยายามเพิ่มการบริการความงามด้านอื่นๆ ในสถานบริการของตนเอง อาทิ เช่น การให้บริการความงามด้านดูแลผิวพรรณ การให้บริการเสริมสวย พร้อมทั้งการให้บริการความงามเฉพาะส่วนแบบครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบายในการรับบริการ

ปัจจุบันยังไม่มีหน่วยงานใดจัดเก็บรวบรวมข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการในธุรกิจให้บริการความงามไว้อย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้ สืบเนื่องมาจากปัจจุบันธุรกิจให้บริการความงามส่วนใหญ่มีรูปแบบการให้บริการที่ผสมผสานกับการให้บริการสปา เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หันมานิยมใช้บริการสปาเพื่อสุขภาพมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการให้บริการความงามหลายรายมีการปรับตัวและพัฒนาธุรกิจของตนเอง โดยเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการความงามควบคู่กับการให้บริการสปา ดังนั้น หากจะพิจารณาจากรูปแบบและกระบวนการและกรรมวิธีการให้บริการของธุรกิจให้บริการความงามนั้น จะพบว่ากรรมวิธีการให้บริการหลักๆ คือ การนวดหน้าและร่างกายเพื่อเพิ่มความสุขสบายเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งจัดได้ว่าเป็นการให้บริการนวดเพื่อเสริมสวยประเภทหนึ่งเช่นกัน

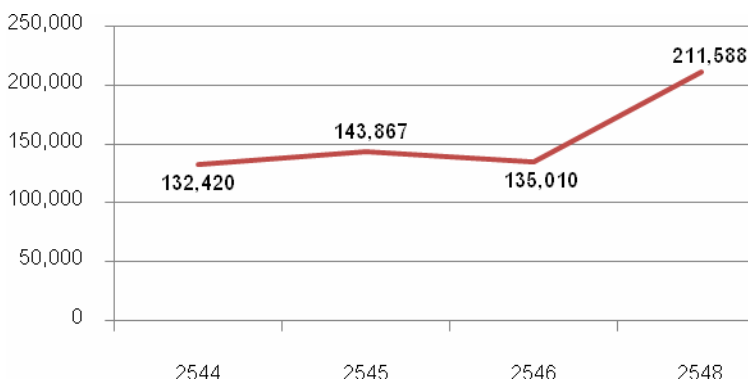
รูปที่ 1 : จำนวนสถานประกอบการนวดเพื่อสุขภาพและนวดเพื่อเสริมสวย
ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานของประเทศไทย



จากข้อมูลในรูปที่ 1 พบว่า การนวดเพื่อเสริมสวยซึ่งเป็นกรรมวิธีหนึ่งในการให้บริการความงามนั้น มีจำนวนสถานประกอบการที่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุขมีอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 50 แห่ง และในส่วนภูมิภาคจำนวน 35 แห่ง รวมทั้งสิ้น 85 แห่ง ซึ่งนับว่ามีจำนวนน้อยมากเมื่อเทียบกับสถานประกอบการประเภทอื่นที่มีลักษณะกรรมวิธีการบริการที่ใกล้เคียงกัน และผู้ประกอบการที่ไม่ได้ดำเนินการขอการรับรองมาตรฐานสถานประกอบการอย่างถูกต้องกับกระทรวงสาธารณสุข

ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับอัตราการจ้างงานในธุรกิจให้บริการความงามขณะนี้ อยู่ระหว่างการเก็บข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ² อย่างไรก็ตามหากจะวิเคราะห์ถึง อัตราการจ้างงานในธุรกิจนี้ คณะผู้วิจัยขออิงข้อมูลการจ้างงานในธุรกิจเสริมสวย ดัง รูปที่ 2 เนื่องจากในธุรกิจเสริมสวยส่วนใหญ่จะให้บริการความงามควบคู่กันไป ในสถานบริการนั้น ซึ่งหากการจ้างงานในธุรกิจเสริมสวยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ก็สามารถ คาดการณ์ได้ว่าในธุรกิจให้บริการความงามน่าจะมีแนวโน้มการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นด้วย

รูปที่ 2 : จำนวนการจ้างงานในธุรกิจเสริมสวยต่างๆ
ระหว่างปี 2544 – 2548



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ในด้านของขนาดของสถานให้บริการความงามนั้น ปัจจุบันยังไม่การเก็บ ข้อมูลอย่างชัดเจนจากหน่วยงานใด แต่จากการสำรวจและเก็บข้อมูลจาก การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ สามารถจำแนกขนาดของสถานประกอบการ ได้ดังนี้

² กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 1 : ขนาดของสถานให้บริการความงาม

ขนาด	จำนวนห้องให้บริการ
ขนาดเล็ก	1 – 5
ขนาดกลาง	6 – 20
ขนาดใหญ่	20 ขึ้นไป

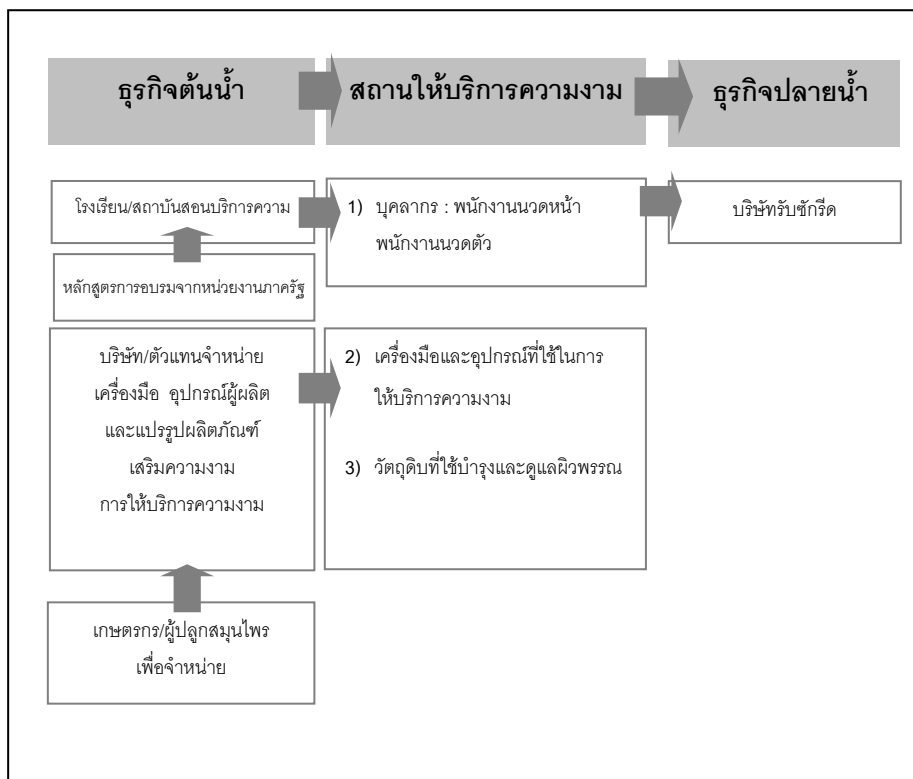
ที่มา: จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

การอ้างอิงขนาดของสถานให้บริการความงามจากจำนวนห้องบริการ (ขนาดหน้า/ขนาดตัว) เนื่องจากปกติทั่วไปแล้วสถานให้บริการความงาม ในระหว่างขั้นตอนการให้บริการแก่ผู้เข้ารับบริการนั้น จะเน้นความเป็นสัดส่วนและความเป็นส่วนตัวในการเข้ารับบริการเป็นสำคัญ ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงมีความเห็นคล้ายคลึงกันในการแบ่งขนาดของสถานประกอบการ ยกตัวอย่างเช่น อาคารพาณิชย์ 1 ชั้น 1 คูหา จะสามารถจัดเตรียมห้องบริการพร้อมอุปกรณ์ได้เพียง 2 ห้อง ก็จะถือว่าสถานบริการความงามนั้นเป็นสถานบริการขนาดเล็ก หากผู้ประกอบการลงทุนในอาคารพาณิชย์ 1 คูหา (3 ชั้น) โดยสามารถจัดเตรียมห้องบริการพร้อมอุปกรณ์ได้ 6 ห้อง ก็จะถือเป็นสถานให้บริการความงามขนาดกลาง เป็นต้น

1.2 การวิเคราะห์โซ่อุปทาน

โซ่อุปทานธุรกิจให้บริการความงามประกอบด้วยธุรกิจต้นน้ำที่เป็นองค์ประกอบหลัก คือ โรงเรียนสอนวิชาชีพการให้บริการความงาม หลักสูตรการให้บริการต่าง ๆ ผู้ผลิตครีม/สเม็นไพร บริษัทจำหน่ายและตัวแทนจำหน่าย อุปกรณ์และเครื่องมือในการให้บริการความงาม และเกษตรกรผู้ปลูกสเม็นไพร ซึ่งมีภาพรวมดังรูปที่ 3 และมีบทวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

รูปที่ 3 : ภาพรวมโซ่อุปทานธุรกิจให้บริการความงาม



► โรงเรียนสอนการบริการความงาม

โรงเรียนสอนการบริการความงามในที่นี้ หมายถึง สถานศึกษาที่ดำเนินการ โดยเอกชนเปิดทำการสอนให้ผู้สนใจจะประกอบอาชีพให้บริการความงาม เป็น หลักสูตรระยะสั้นใช้เวลาเรียนประมาณ 60 - 100 ชั่วโมง โดยเป็นโรงเรียนหรือ สถาบันที่เปิดสอนต้องได้รับการรับรองวิทยฐานะจากกระทรวงศึกษาธิการ และมี ใบประกาศนียบัตรที่สามารถนำไปประกอบอาชีพได้เมื่อเรียนครบหลักสูตร และ เอกสารการรับรองจากกระทรวงสาธารณสุขและกระทรวงศึกษาธิการ อาทิเช่น

- โรงเรียนสอนการดูแลผิวพรรณนานาชาติ เอ็ม เป็นโรงเรียนแห่งแรกและแห่งเดียวที่เริ่มการเรียนการสอนเกี่ยวกับการดูแลผิวพรรณบนใบหน้าและเรือนร่าง โดยก่อตั้งมาเป็นเวลากว่า 19 ปี และผ่านการรับรองหลักสูตรจากกระทรวงศึกษาธิการ ในปี 2534
- โรงเรียนแจ่มจันทร์สมุนไพโร ซึ่งเปิดให้บริการด้านความงามมารวมเป็นระยะเวลา 33 ปี และได้มีการเปิดโรงเรียนสอนหลักสูตรการนวดหน้า นวดตัว ด้วยผลิตภัณฑ์ของตนเองมากกว่า 20 ปี ซึ่งได้รับรองวิทยฐานะจากกระทรวงศึกษาธิการและกระทรวงสาธารณสุข
- โรงเรียนสอนความงามและสปา ไทเกอร์อายส์ ซึ่งมีหลักสูตรวิชาการดูแลผิวหน้า (Facial Skin Treatment) วิชาการขัดตัว (Body Scrubs) วิชาการนวดตัว (Body Massage Therapy) เป็นต้น โดยผู้ที่ผ่านการอบรมครบหลักสูตรก็จะได้รับประกาศนียบัตรรับรองโดยกระทรวงศึกษาธิการ

▶ หลักสูตรที่เปิดสอน

โดยทั่วไปโรงเรียนหรือสถาบันให้บริการความงาม มักเป็นผู้ให้บริการสอนวิธีหรือเทคนิคการให้บริการความงาม โดยทั่วไปจะเป็นหลักสูตรระยะสั้น อาทิเช่น การเรียนนวดหน้า (Professional Facial massage) อาจจัดการเรียนการสอนจำนวน 60 - 100 ชั่วโมง การเรียนนวดตัว (Professional Body Massage) จำนวน 60 - 100 ชั่วโมง เป็นต้น ซึ่งเมื่อเรียนจบแล้วผู้เรียนสามารถนำวิชาความรู้ไปประกอบอาชีพได้ทันที เนื่องจากหลักสูตรเหล่านี้จะเป็นการเรียนที่เน้นการปฏิบัติจริง ใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ จริง โดยเริ่มแรกจะมีการเรียนปฏิบัติกับหุ่นจำลองเพื่อให้เกิดความคุ้นเคยในการนวด และเมื่อเกิดความชำนาญ ผู้เรียนจะได้ปฏิบัติจริงกับใบหน้าของคน ซึ่งจะทำให้มีความชำนาญมากยิ่งขึ้นและสามารถประกอบอาชีพได้เมื่อเรียนครบหลักสูตร สำหรับผลิตภัณฑ์ในการให้บริการ อาทิ ครีมพอกหน้า

ครีมทาหน้า ครีมบำรุงเหล่านี้ โดยปกติแล้วจะมีส่วนผสมที่เป็นสูตรตามมาตรฐาน สามารถนำมาใช้งานได้เลยเมื่อผ่านหลักสูตรการเรียนนวดมาแล้ว

ในขณะเดียวกัน จะพบได้ว่ามีผู้ที่ประกอบอาชีพให้บริการความงามที่ให้บริการลูกค้า โดยที่มิได้มีการศึกษาหรือเข้ารับการอบรมในหลักสูตรที่ถูกต้อง ซึ่งส่วนใหญ่จะให้บริการลูกค้าจากความเคยชินหรือการจดจำแล้วนำมาปฏิบัติตาม ซึ่งก็เป็นปัญหาในการทำธุรกิจให้บริการความงามอีกประการหนึ่งที่ยังคงไม่ได้รับการแก้ไข

▶ **บริษัทจำหน่าย / ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการความงาม**

บริษัทจำหน่ายหรือตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการความงามเป็นธุรกิจต้นน้ำ โดยปัจจุบันเครื่องและอุปกรณ์การให้บริการความงามสามารถหาซื้อได้จากบริษัทจำหน่าย / ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ให้บริการความงามทั่วไป ซึ่งราคาจะแตกต่างกัน อันเนื่องมาจากคุณภาพ ความแข็งแรง ทนทาน และคุณลักษณะการใช้งาน ยกตัวอย่างเช่น

- บริษัท มารีน ชัพพลาย แอนด์ บิวตี้ จำกัด
- ห้างเสรีชัยบิวตี้
- ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอบิวตี้ อุปกรณ์เสริมสวย
- บริษัท สรรพสินค้าบิวตี้ จำกัด
- มารีน่า บิวตี้
- บริษัท แชมป์ บิวตี้ เซ็นเตอร์ จำกัด
- บริษัท บีซีเอสเอฟ จำกัด
- บริษัท บางกอกเทรตติ้งคอสเมติกส์ จำกัด
- บริษัท เอส เอ บี เอส จำกัด
- บริษัท โททอลลี บางกอก จำกัด

- ห้างหุ้นส่วนจำกัด วิวาลดี บิวตี้ ชัพพลาย

ในปัจจุบันเครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการด้านความงามมีให้เลือกมากมายหลายยี่ห้อ จากหลายแหล่งผู้ผลิต ซึ่งราคาจะขึ้นอยู่กับคุณภาพ ความแข็งแรงทนทาน หรือความมีชื่อเสียงของบริษัทผู้ผลิต ดังนั้น ผู้ประกอบการควรเลือกซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ขนาดเหมาะสมกับขนาดของกิจการและปริมาณการใช้งาน

► **หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง**

ปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจให้บริการความงาม หรือธุรกิจนวดเพื่อเสริมสวย อาทิ

- **กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์** มีหน้าที่ ดังนี้
 - เป็นหน่วยงานที่ดำเนินการเกี่ยวกับการจดทะเบียนพาณิชย์
 - เป็นหน่วยงานที่ให้คำแนะนำในการจัดตั้งและพัฒนาธุรกิจ
- **กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ (เขตกรุงเทพมหานคร) / สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด (ส่วนภูมิภาค) กระทรวงสาธารณสุข** มีหน้าที่ ดังนี้
 - ประสานงานรับยื่นคำร้องขอรับรองมาตรฐานสถานประกอบการ เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย
 - ประสานงานเกี่ยวกับการเพิกถอนใบรับรองมาตรฐาน
 - ประสานงานออกเครื่องหมายสัญลักษณ์ “มาตรฐาน สบส” ให้แก่สถานประกอบการที่ได้รับการรับรอง
- **สำนักควบคุมและตรวจสอบอาคาร กรมโยธาธิการและผังเมือง กระทรวงมหาดไทย** มีหน้าที่ ดังนี้
 - เป็นหน่วยงานที่ปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร

- กำหนดมาตรฐานการควบคุมอาคารด้านความปลอดภัย การป้องกันอัคคีภัย การรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม
- กำกับการตรวจสอบสภาพและการใช้อาคารให้เป็นไปตาม มาตรฐานความปลอดภัย
- ตรวจสอบรองคุณภาพความปลอดภัยของวัสดุและผลิตภัณฑ์ที่ใช้ใน อาคาร ให้เป็นไปตามกฎหมายควบคุมอาคาร

โดยสรุปแล้วกระทรวงสาธารณสุข เป็นหน่วยงานที่กำกับดูแลโดยตรง ซึ่งเน้น ทั้งเกณฑ์มาตรฐานและการตรวจสอบสถานประกอบการธุรกิจบริการประเภทนี้ อย่าง เคร่งครัด

► เกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร

เกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพรหรือผู้ทำธุรกิจสวนสมุนไพรเป็นธุรกิจต้นน้ำ เพราะ นับว่าเป็นผู้ผลิตวัตถุดิบพื้นฐานที่สำคัญในการนำมาประกอบการให้บริการ ไม่ว่าจะเป็น การนำสมุนไพรมาใช้ในการนวดหน้า นวดตัว พอกหน้า เพื่อบำรุงผิวพรรณ เพราะ ส่วนใหญ่แล้วในธุรกิจให้บริการความงามจะใช้สมุนไพรเป็นส่วนผสมหลัก ดังนั้น ผู้ดำเนินการในธุรกิจให้บริการเพื่อความงามมักจะมีแหล่งวัตถุดิบที่เป็นลักษณะคู่ค้า ทางธุรกิจ (Business Partner) อาทิเช่น เกษตรกรผู้ปลูกสมุนไพร หรือ ผู้ทำธุรกิจสวน สมุนไพรที่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบกันเป็นประจำ เพื่อป้องกันการขาดแคลนสินค้าสำหรับ ให้บริการลูกค้า ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มชาวบ้าน "บ้านดงบัง"³ หมู่ 6 ต.ดงขี้เหล็ก อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี เป็นผู้ผลิตสมุนไพรรายใหญ่และเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญของการผลิต เวชภัณฑ์สมุนไพร เป็นแหล่งผลิตสมุนไพรค้าส่งที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคตะวันออก ติดอันดับ 1 ใน 6 ของประเทศ สร้างรายได้แก่ตำบลเดือนละกว่า 40 ล้านบาท เป็นต้น

³ มติชนรายวัน 19 เมษายน 2552 ปีที่ 32 ฉบับที่ 11362

2. สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขัน

2.1 ความสามารถในการแข่งขัน

บุคลากร จากประเทศไทยมีประวัติศาสตร์การนวดที่นับเป็นภูมิปัญญาที่สืบทอดกันมาช้านาน ด้านบุคลากรที่ให้บริการนวดเพื่อความนี้จึงถือได้ว่าเป็นศักยภาพหลักที่ไทยยังคงมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด อีกทั้งด้วยลักษณะเฉพาะของคนไทยที่มีมีกิริยามารยาทที่อ่อนหวานนุ่มนวล น่าประทับใจแบบไทย ก็ทำให้การนวดเป็นศิลปะเฉพาะตัวของคนไทยที่ต่างชาติให้การยอมรับและเชื่อมั่นสูงในการให้บริการเป็นลำดับแรกๆ

ผลิตภัณฑ์สมุนไพร ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีความเป็นมาเกี่ยวข้องกับสมุนไพรมาอย่างยาวนาน อุดมสมบูรณ์ไปด้วยพืชสมุนไพร ที่สามารถนำมาสกัดเอสารจากธรรมชาติมาเป็นองค์ประกอบในการผลิตเครื่องสำอางที่ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ทั้งมีการพัฒนาสมุนไพรไทยแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรสำเร็จรูป และเครื่องสำอางเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศได้อีกด้วย จึงถือได้ว่าผลิตภัณฑ์สมุนไพรเป็นศักยภาพหลักเช่นเดียวกันที่จะทำให้ธุรกิจให้บริการความงามมีความโดดเด่นอย่างมากจากความเป็นธรรมชาติของตัวผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีสารเคมีเจือปนเอง และปริมาณของวัตถุดิบที่สามารถสร้างสรรคได้ภายในประเทศ อีกทั้งยังทำให้ต้นทุนในการประกอบการธุรกิจประเภทนี้ไม่ต้องประสบปัญหากับการมีต้นทุนมากนัก

ภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม ภูมิอากาศในประเทศไทยถือว่ามีความเหมาะสมเพราะมีอากาศอบอุ่น มีแสงแดดตลอดทั้งปี และในหลายพื้นที่เป็นที่ราบลุ่ม ทั้งในส่วนภูมิภาคก็มีพื้นที่ที่มีความสวยงามเป็นธรรมชาติ มีแหล่งชุมชนที่มีความเจริญมากมาย ซึ่งจะส่งผลให้การประกอบธุรกิจให้บริการความงามเจริญเติบโตขึ้นในกลุ่มธุรกิจบริการ

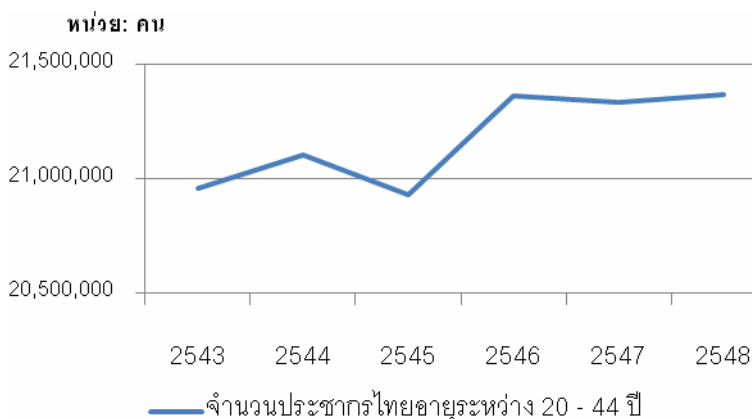
ค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายจะขึ้นอยู่กับต้นทุนซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบหลายประการ อาทิ การจัดตกแต่งสถานที่ การจัดอบรมบุคลากรเพื่อให้บริการ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ให้บริกรลูกค้า เครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในสถานให้บริการ เป็นต้น

ระบบการจัดการ การจัดการภายในองค์กรและการให้บริการอย่างเป็นระบบ ถือว่าเป็นจุดสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพของการบริการ ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการกำกับดูแลของภาครัฐที่ได้มีการกำหนดมาตรฐานในด้านต่างๆ มาควบคุมเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้บริโภคหรือผู้รับบริการ

การกำกับดูแลจากภาครัฐ เมื่อปี 2551 ภาครัฐได้ให้ความสำคัญต่อการกำกับดูแลสถานประกอบการประเภทนี้อย่างมาก ด้วยการปรับปรุงกฎหมายหรือข้อกำหนดต่างๆ เกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจให้บริการความงามหรือนวดเพื่อเสริมสวย เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินการในด้านต่างๆ

2.2 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในประเทศ

รูปที่ 4 : จำนวนประชากรไทยอายุระหว่าง 20 – 44 ปี



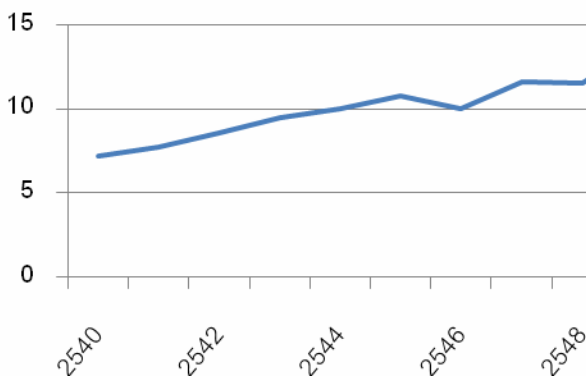
ที่มา: สถิติประชากรของประเทศไทย 2543 – 2548 สำนักงานสถิติแห่งชาติ

การเพิ่มขึ้นของประชากรในช่วงอายุ 20 – 44 ปี มีผลที่สำคัญต่อแนวโน้มการเจริญเติบโตของธุรกิจบริการความงาม เนื่องจากประชากรในช่วงอายุดังกล่าวเป็นประชากรกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจซึ่งให้ความสำคัญและใส่ใจในการดูแลตัวเองมากขึ้น อีกทั้งยังมีศักยภาพสูงในการจ่ายค่าบริการ

ผู้ใช้บริการอีกกลุ่มหนึ่งที่ถือได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพและมีผลต่อแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจได้แก่ กลุ่มลูกค้าจากนอกประเทศทั้งที่เป็นชาวต่างชาติหรือกลุ่มคนไทยที่อาศัยอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งประเทศไทยมีจุดเด่นทางเศรษฐกิจในเรื่องของการท่องเที่ยวซึ่งจะเห็นได้จากรูปที่ 5 และตารางที่ 2

รูปที่ 5 : สถิติจำนวนนักท่องเที่ยวเข้าในประเทศไทยระหว่างปี 2540 - 2549

หน่วย: ล้านคน



ที่มา: สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 3 : โครงสร้างของอายุของชาวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย

ปี 2550

อายุ (ปี)	จำนวนคน	สัดส่วน (ร้อยละ)
ต่ำกว่า 15 ปี	597,670	4
15 – 24	1,556,238	11
25 – 34	3,851,347	27
35 – 44	3,432,234	24
45 – 54	2,767,578	19
55 – 64	1,663,221	11
65 ปีขึ้นไป	595,940	4
รวม	14,464,228	100

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

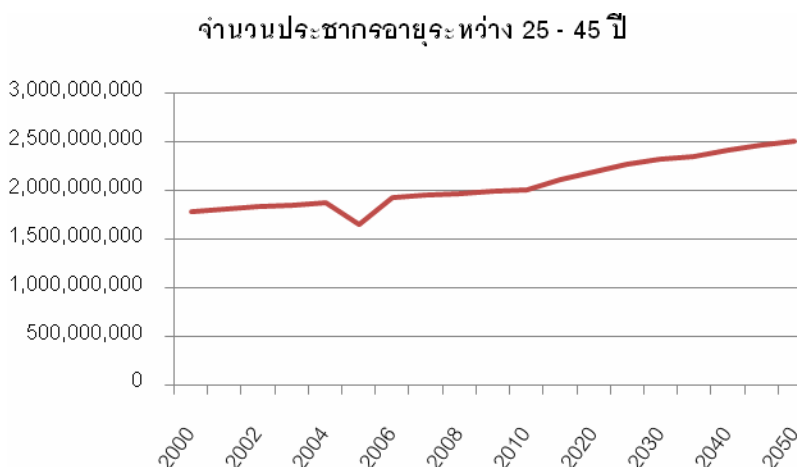
จากรูปที่ 5 แสดงถึงจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทยตั้งแต่ ปี 2540 – 2549 โดยสังเกตได้ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจากปี 2540 ที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวเข้าประเทศจำนวนประมาณ 7.22 ล้านคน นั้นได้มีจำนวนเพิ่มขึ้นจนถึง 13.82 ล้านคนในปี 2549 และข้อมูลของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยในปี 2550 ที่มีช่วงอายุระหว่าง 25 – 44 ปี ตามตารางที่ 2 มีถึง 7.28 ล้านคน หรือคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 50.36 ซึ่งจากแนวโน้มนี้ก่อปรกับจุดเด่นในเรื่องของการบริการโดยเฉพาะเอกลักษณ์ในการนวดของ คนไทยที่แตกต่างจากชาติอื่นและค่าบริการที่ต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง เช่น สิงคโปร์ ส่องกง หรือมาเลเซีย ทำให้สามารถวิเคราะห์ได้ว่าแนวโน้มของการเติบโตในธุรกิจ บริการความงามในประเทศไทยมีทิศทางที่ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจังและมีการพัฒนาด้านการบริการและผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

2.3 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันในต่างประเทศ

► โครงสร้างประชากรในต่างประเทศ

กลุ่มประชากรที่มีอายุตั้งแต่ 20 - 45 ปี ซึ่งเป็นประชากรกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจนั้น เป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่นับพันล้านคน ในปี 2553 มีการประมาณการว่าโลกมีประชากรกว่า 6,800 ล้านคนและเป็นประชากรอายุระหว่าง 25 – 44 ปี ถึงร้อยละ 29 (จำนวนประมาณ 2,003 ล้านคน) และมีจำนวนของประชากรในกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังแสดงในรูปที่ 6

รูปที่ 6 : จำนวนประชากรโลกในช่วงอายุระหว่าง 25 – 45 ปี



ที่มา : U.S.CENSUS BUREAU

ประชากรในช่วงอายุดังกล่าวมีวิถีการใช้ชีวิตที่ให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเอง รวมถึงเรื่องความสวยงามเพิ่มมากขึ้น ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้เป็นคนในวัยเริ่มทำงาน เริ่มมีการเข้าสู่สังคมในวงกว้าง จนถึงผู้ต้องการรักษาผิวพรรณให้ดูอ่อนกว่าวัย โดยมีการเก็บสำรองงบประมาณส่วนหนึ่งเพื่อใช้จ่ายในเรื่องนี้โดยเฉพาะ

อีกทั้งด้วยเทคโนโลยีในต่างประเทศที่ทันสมัย และเชื้ออำนาจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อใช้ในการบำรุงความงาม ทำให้การมองหาโอกาสสำหรับผู้ประกอบการไทยในการลงทุนธุรกิจบริการความงามในต่างประเทศเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ

3. คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่สนใจจะลงทุนดำเนินธุรกิจบริการด้านความงาม ควรคำนึงถึงคุณสมบัติพื้นฐาน ดังนี้

▶ **มีความสนใจในเรื่องสุขภาพ และความสวยความงาม**

ผู้ประกอบการควรมีพื้นฐานความรู้และความสนใจเกี่ยวกับการดูแลรักษาสุขภาพ และชอบเรื่องการดูแลร่างกาย ความสวยงามของร่างกาย

▶ **มีใจรักในงานบริการ**

ผู้ประกอบการควรมีความพร้อมและมีใจรักในการให้บริการ มีความเป็นกันเองและอัธยาศัยดี เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งจะเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างความประทับใจให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก

▶ **มีความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือและผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการบริการ**

ผู้ประกอบการควรมีความรู้และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการให้บริการ โดยเฉพาะความรู้เกี่ยวกับสมุนไพร การใช้การเก็บรักษา ตลอดจนการผสมสูตรสมุนไพรต่าง ๆ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า

▶ **มีเงินลงทุน**

การทำธุรกิจต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง โดยเงินทุนหมุนเวียนส่วนใหญ่จะใช้ในการซื้อผลิตภัณฑ์สำหรับการให้บริการ สำหรับการลงทุนในธุรกิจนี้ผู้ประกอบการควรมีเงินลงทุนอย่างน้อย 1-3 ล้านบาท

4. รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

4.1 ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ⁴

การจัดตั้งธุรกิจและการบริหารจัดการ หากอยู่ในรูปของการระดมทุนเป็นหุ้นส่วนนิติบุคคล จดทะเบียนกิจการกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งวิธีการขอจดทะเบียนจะแตกต่างกันไปตามรูปแบบของธุรกิจที่ต้องการจัดตั้ง ได้แก่

▶ กิจการเจ้าของคนเดียว

เจ้าของกิจการมีหน้าที่ต้องยื่นขอจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้เริ่มประกอบกิจการ เจ้าของกิจการไต่ฝาดื่นต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 2,000 บาท และปรับต่อเนื่อง อีกวันละไม่เกิน 100 บาท จนกว่าจะได้จดทะเบียน การจดทะเบียนพาณิชย์ต้องเสียค่าธรรมเนียม 50 บาท

▶ ห้างหุ้นส่วนจำกัด

1) **ห้างหุ้นส่วนสามัญ** ผู้ลงทุนเรียกว่า "หุ้นส่วนจำกัดไม่จำกัดความรับผิด" ซึ่งจะต้องรับผิดชอบในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจอย่างไม่จำกัดจำนวน ห้างหุ้นส่วนสามัญนี้จะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์หรือไม่ก็ได้

2) **ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล** ผู้ลงทุนเรียกว่า "หุ้นส่วนจำกัดไม่จำกัดความรับผิด" ซึ่งจะต้องรับผิดชอบในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจอย่างไม่จำกัดจำนวน ห้างหุ้นส่วนสามัญนี้จะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

⁴ สำหรับการจดทะเบียนพาณิชย์ ให้ศึกษากฎหมายเพิ่มเติมที่

<http://www.dbd.go.th/mainsite/index.php?id=101>

3) **ห้างหุ้นส่วนจำกัด** ผู้ลงทุนแบ่งออกเป็น 2 จำพวก จำพวกที่ต้องรับผิดชอบในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจอย่างไม่จำกัดจำนวนเรียกว่า "หุ้นส่วนจำพวกไม่จำกัดความรับผิด" และอีกจำพวกหนึ่งซึ่งรับผิดชอบในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นไม่เกินจำนวนเงินที่ตกลงจะร่วมลงทุนด้วยเรียกว่า "หุ้นส่วนจำพวกจำกัดความรับผิด" ห้างหุ้นส่วนจำกัดต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

ขั้นตอนการจดทะเบียนของห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล และห้างหุ้นส่วนจำกัด

1) ยื่นแบบขอจองชื่อห้างหุ้นส่วนเพื่อตรวจสอบไม่ให้ซ้ำกับห้างหุ้นส่วนบริษัทอื่น

2) กรอกรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อของห้างหุ้นส่วน กิจการที่จะทำ สถานที่ตั้ง ห้าง ชื่อ ที่อยู่ อายุ สัญชาติ สิ่งทีนำมาลงทุน ลายมือชื่อของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน ชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ข้อจำกัดอำนาจหุ้นส่วนผู้จัดการ (ถ้ามี) พร้อมกับประทับตราสำคัญของห้างในแบบพิมพ์คำขอจดทะเบียนจัดตั้ง และให้หุ้นส่วนผู้จัดการเป็นผู้ยื่นขอจดทะเบียน (ปกติการยื่นขอจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล / ห้างหุ้นส่วนจำกัด ผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการจะต้องลงลายมือชื่อในคำขอจดทะเบียนต่อหน้านายทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท ในกรณีหุ้นส่วนผู้จัดการไม่ประสงค์จะไปลงลายมือชื่อต่อหน้านายทะเบียนก็สามารถลงลายมือชื่อต่อหน้าสามัญหรือวิสามัญสมาชิกแห่งเนติบัณฑิตยสภา เพื่อเป็นการรับรองลายมือชื่อของตนได้ในอีกทางหนึ่ง) หรือหุ้นส่วนผู้จัดการจะมอบอำนาจให้ผู้อื่นไปยื่นจดทะเบียนแทนก็ได้

3) เสียค่าธรรมเนียมโดยนับจำนวนผู้เป็นหุ้นส่วนกล่าวคือ ผู้เป็นหุ้นส่วนไม่เกิน 3 คน เสีย ค่าธรรมเนียม 1,000 บาท กรณีเกิน 3 คน จะเสียค่าธรรมเนียมหุ้นส่วนที่เกินเพิ่มอีกคนละ 200 บาท

4) เมื่อจดทะเบียนจัดตั้งแล้วจะได้รับหนังสือรับรองและใบสำคัญเป็นหลักฐาน

► บริษัทจำกัด

ผู้ถือหุ้นจะรับผิดชอบในหนี้ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจไม่เกินจำนวนเงินผู้ถือหุ้นแต่ละคนตกลงจะร่วมลงทุน วิธีการจดทะเบียนของบริษัท มีดังนี้

1) ยื่นแบบขอจองซื้อบริษัทเพื่อตรวจสอบไม่ให้ซ้ำกับห้างหุ้นส่วนบริษัทอื่น

2) จัดทำหนังสือบริคณห์สนธิ โดยกรอกรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อบริษัท จังหวัดที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ กิจกรรมที่จะทำทุนจดทะเบียน จำนวนหุ้น มูลค่าหุ้น ชื่อที่อยู่ อายุ อาชีพ จำนวนหุ้นที่จะลงทุน (ซึ่งต้องจองซื้อหุ้นอย่างน้อย 1 หุ้น) และลายมือชื่อของผู้เริ่มก่อตั้งบริษัททุกคนในแบบพิมพ์คำขอจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ (หนังสือบริคณห์สนธิต้องผนึกอากรแสตมป์ 200 บาท) และให้ผู้เริ่มจัดตั้งบริษัทคนหนึ่งคนใดก็ได้เป็นผู้ยื่นขอจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิด้วยตนเอง หรือจะมอบอำนาจให้ผู้อื่นไปยื่นจดทะเบียนแทนก็ได้ การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิต้องเสียค่าธรรมเนียมตามจำนวนทุน กล่าวคือ ทุนจดทะเบียนแสนละ 50 บาทแต่ไม่ต่ำกว่า 500 บาท และสูงสุดไม่เกิน 25,000 บาท

3) จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด เมื่อผู้เริ่มจัดตั้งบริษัทได้จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิแล้ว ผู้เริ่มจัดตั้งจะต้องนัดผู้จองซื้อหุ้นเพื่อประชุมจัดตั้งบริษัท ต่อจากนั้นคณะกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งจากที่ประชุมจัดตั้งบริษัทจะต้องเรียกเก็บเงินค่าหุ้นจากผู้จองซื้อหุ้น (คราวแรกให้เรียกเก็บค่าหุ้น ๆ ละไม่ต่ำกว่าร้อยละยี่สิบห้า) และกรรมการผู้ที่มีอำนาจลงลายมือชื่อกระทำการแทนบริษัทต้องจัดทำคำขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทยื่นจดทะเบียนภายใน 3 เดือนนับตั้งแต่วันที่ประชุมจัดตั้งบริษัท การจดทะเบียนบริษัทต้องเสียค่าธรรมเนียมตามจำนวนทุน กล่าวคือ ทุนจดทะเบียนแสนละ 500 บาท แต่ไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท และสูงสุดไม่เกิน 250,000 บาท

4) ปกติการยื่นขอจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิและการยื่นขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ผู้เริ่มจัดตั้งและกรรมการผู้ที่มีอำนาจกระทำการแทนบริษัทที่ยื่นขอจดทะเบียนจะต้องลงลายมือชื่อในคำขอจดทะเบียนต่อหน้านายทะเบียน

หุ้นส่วนบริษัท ในกรณีนี้ผู้เริ่มจัดตั้งหรือกรรมการผู้มีอำนาจจะทำการแทนบริษัทที่ขอจดทะเบียนไม่ประสงค์จะไปลงลายมือชื่อต่อหน้านายทะเบียน ก็สามารถลงลายมือชื่อต่อหน้าสามีหรือวิสามันตสมาชิกแห่งเนติบัณฑิตยสภาเพื่อให้รับรองลายมือชื่อของตนเอง ได้ในอีกทางหนึ่ง

4.2 การขออนุญาตประกอบธุรกิจ

ธุรกิจให้บริการความงามตามนियามในรายงานฉบับนี้มีลักษณะของการประกอบกิจการเพื่อเสริมสวย ซึ่งสอดคล้องกับความหมายของกิจการนวดเพื่อเสริมสวยตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กำหนดสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย มาตรฐานของสถานที่ การบริการ ผู้ให้บริการ หลักเกณฑ์ และวิธีการตรวจสอบเพื่อการรับรองให้เป็นไปตามมาตรฐานสำหรับสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวยตามพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ. 2509 พ.ศ. 2551 ลงวันที่ 21 ตุลาคม พ.ศ. 2551

“กิจการนวดเพื่อเสริมสวย หมายความว่า การประกอบกิจการนวดในสถานที่เฉพาะ เช่น ร้านเสริมสวยหรือแต่งผม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อความสวยงามด้วยวิธีการกด การคลึง การบีบ การจับ การประคบ การอบ หรือด้วยวิธีการอื่นใดตามศิลปะการนวดเพื่อเสริมสวย ทั้งนี้ต้องมีสถานที่ ลานน้ำโดยมีผู้ให้บริการ”

ซึ่งได้รับการยกเว้นไม่ต้องขอรับใบอนุญาตตั้งสถานบริการ ตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ ทั้งนี้ ต้องมีลักษณะของสถานที่ การบริการหรือผู้ให้บริการเป็นไปตามมาตรฐานที่กระทรวงสาธารณสุขประกาศฉบับดังกล่าวในหมวด 2 ว่าด้วยมาตรฐานของสถานที่ การบริการ และผู้ให้บริการ ในส่วนที่ 3 เกี่ยวกับมาตรฐานกิจการนวดเพื่อเสริมสวย และ หมวด 3 ว่าด้วย หลักเกณฑ์และวิธีการตรวจสอบเพื่อการรับรองให้เป็นไปตามมาตรฐาน

ตารางที่ 4 : ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจในปัจจุบัน

ขั้นตอน (Optional)	กรมพัฒนา ธุรกิจการค้า	กระทรวงสาธารณสุข	หมายเหตุ
1. จัดทะเบียน ธุรกิจการค้า	จดทะเบียน ธุรกิจการค้า	ยื่นคำร้องขอใบรับรอง มาตรฐานสถานประกอบการ - เขตกรุงเทพมหานครให้ ยื่น ณ กรมสนับสนุน บริการสุขภาพ - ส่วนภูมิภาคให้ยื่น ณ สำนักงานสาธารณสุข จังหวัด	
2. ขอใบรับรอง มาตรฐาน สถานที่ ประกอบการ เพื่อสุขภาพ หรือเพื่อเสริม ส่วย(ใบรับรอง มาตรฐานมี อายุ 2 ปี นับ แต่วันที่ออก ใบรับรอง)		ตรวจสอบหลักฐานและเสนอ พิจารณา โดย ความเห็นแก่คณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจ เพื่อพิจารณาภายใน 30 วัน และ ประเมิน นับแต่วันที่ได้รับคำร้องขอ มาตรฐานสถาน ใบรับรองมาตรฐาน ประกอบการกลาง หรือคณะกรรมการ ตรวจและประเมิน มาตรฐานสถาน ประกอบการประจำ จังหวัด แล้วแต่กรณี	
		ตรวจลักษณะและ เลขา อนุ ก า ร มาตรฐานของสถาน คณะกรรมการตรวจ	

ขั้นตอน (Optional)	กรมพัฒนา ธุรกิจการค้า	กระทรวงสาธารณสุข	หมายเหตุ
		ประกอบการและการ ให้บริการ และเสนอ ความเห็นต่อผู้ออก ใบรับรองภายใน 90 วัน นับแต่วันที่รับคำร้องขอ ใบรับรองจากเลขานุการ คณะกรรมการ พิจารณาออกหรือไม่ออก คณะกรรมการตรวจ ใบรับรองมาตรฐานภายใน และ ประเมิน 10 วัน นับแต่วันที่ ได้รับเรื่องจากคณะกรรมการ ประกอบการฯ	และ ประเมิน มาตรฐานสถาน ประกอบการฯ ผู้ออกใบรับรอง คือ อธิบดีกรมสนับสนุน บริการสุขภาพ ผู้ว่าราชการจังหวัด หรือผู้ซึ่งอธิบดีกรม สนับสนุนบริการ สุขภาพ หรือ ผู้ว่า ราชการจังหวัด มอบหมาย แล้วแต่ กรณี

เมื่อผู้ประกอบการได้รับการพิจารณาออกไปรับรองมาตรฐานสถานประกอบการให้แก่สถานประกอบการแล้วนั้น สถานประกอบการจะได้รับเครื่องหมายสัญลักษณ์ “มาตรฐาน สบส” โดยเครื่องหมายสัญลักษณ์นี้จะต้องแสดงไว้ในที่เปิดเผยและมองเห็นได้ชัดเจน ณ สถานประกอบการ

4.3 องค์ประกอบหลักในการประกอบธุรกิจ

▶ สถานที่ตั้ง

เลือกทำเลที่ตั้งของร้านควรมีสถานที่ตั้งในบริเวณแหล่งชุมชน หรือมีทำเลที่โดดเด่น (Outstanding) หรือแหล่งรวมกิจกรรมหลัก ๆ สำคัญ เช่น แหล่งการค้า สपोर्टคลับ หรือศูนย์การค้า เป็นต้น เนื่องจากรูปแบบการให้บริการของสถานให้บริการความงามมีข้อจำกัดทางด้านเวลา ซึ่งต้องใช้เวลาในการให้บริการค่อนข้างมาก ประกอบกับทำเลที่ตั้งเหล่านี้มีข้อได้เปรียบอยู่หลายประการเช่น มีอาคารจอดรถ เป็นสถานที่ที่สะอาดและสวยงาม อีกทั้งยังเป็นวิถีชีวิตของคนรุ่นปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกสบายอย่างครบครัน แต่ข้อเสียของการเลือกทำเลประเภทนี้คือการลงทุนที่มีมูลค่าสูง หรือหลาย ๆ ธุรกิจก็ยังไม่ยอมที่จะเปิดให้บริการจากที่อยู่อาศัยของเจ้าของผู้ประกอบการเอง โดยจะทำให้ช่วยลดต้นทุนในการลงทุนประกอบกิจการได้

ผู้ประกอบการบางรายเน้นแนวคิดในการเลือกทำเลที่ตั้งที่เรียกว่า “ทำเลล้อมห้าง” เน้นความเข้าถึงของลูกค้าและพฤติกรรมการใช้บริการของลูกค้าเป็นหลักสำคัญ โดยเลือกทำเลที่ตั้งที่เป็นแหล่งใกล้ที่พักอาศัยหรือแหล่งชุมชน เช่น สโมสรของหมู่บ้าน บริเวณทางเข้าออกของหมู่บ้าน หรือชั้นล่างของคอนโดที่พักอาศัย ซึ่งจะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีเวลาจำกัดและต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางไปใช้บริการได้ภายในเวลาที่จำกัด

► การออกแบบและการก่อสร้าง

ควรเน้นการออกแบบบรรยากาศภายในให้มีลักษณะปลอดโปร่ง ไม่แออัด สะดวกสบายและปลอดภัยต่อการใช้บริการ สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ความสะอาด ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญที่สุดของการให้บริการความงาม โดยขนาดของร้านที่เปิดให้บริการควรมีพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 40 ตารางเมตรและความกว้างหน้าร้านไม่ควรน้อยกว่า 4 เมตรหากจะแบ่งตามองค์ประกอบหลักสำคัญ ๆ สามารถแบ่งได้ดังนี้

1) **ด้านความสะอาด** ต้องมีการดูแลบำรุงรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้สะอาดและพร้อมให้บริการอยู่เสมอ อุปกรณ์ต่าง ๆ ต้องผ่านการฆ่าเชื้อเพื่อให้ผู้เข้ารับบริการมั่นใจได้ถึงความปลอดภัยในการเข้ารับบริการ

2) **ด้านความปลอดภัย** ควรมีการจัดพื้นที่ให้บริการเป็นสัดส่วน มีความมืดชัดที่เหมาะสมกับรูปแบบการให้บริการและมีการตรวจสอบความปลอดภัยอย่างสม่ำเสมอ เช่น ห้องนวดตัว ห้องอบไอน้ำ เป็นต้น

3) **ความเป็นส่วนตัว** การให้บริการเฉพาะบุคคลในบางประเภท ควรมีการจัดความเป็นสัดส่วนโดยคำนึงถึงการเป็นส่วนตัวของผู้เข้ารับบริการเป็นสำคัญ เช่น การนวดตัว การอบไอน้ำ เป็นต้น

จากผลการสำรวจและการวิเคราะห์องค์ประกอบหลักที่สำคัญในการดำเนินการบริการธุรกิจบริการความงาม สามารถสรุปใจความสำคัญ ได้ดังนี้

- อาคารสถานที่การประกอบกิจการต้องมีความมั่นคง ไม่ชำรุด มีสาธารณูปโภคที่สะอาดถูกสุขอนามัย มีการกำจัดขยะมูลฝอยอย่างเป็นระบบ และมีการกำจัดสิ่งปฏิกูลอย่างถูกหลักสุขาภิบาล ต้องจัดให้มีห้องอาบน้ำ ห้องสัมน้ำ ห้องผลัดเปลี่ยนเสื้อผ้าอย่างเพียงพอ และแยกส่วนชาย หญิงอย่างชัดเจน

- พื้นที่ภายในกิจการต้องมีความสะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อยอยู่เสมอ มีการแบ่งพื้นที่การให้บริการอย่างเป็นสัดส่วน เช่น แผนกนวดหน้า แผนกนวดตัว เป็นต้น

- การจัดตกแต่งสถานที่ให้บริการต้องมีความเหมาะสม มีแสงสว่างเพียงพอ มีการระบายอากาศที่ดี ควรมีรูปภาพหรือสื่อชนิดต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเลือกใช้บริการได้ตรงความต้องการของตนเอง เช่น การพอกหน้า การนวดหน้า เป็นต้น

- วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ภายในอาคาร ควรคำนึงถึงความปลอดภัยต่อผู้ใช้บริการเป็นหลักสำคัญ เช่น พื้นห้องน้ำควรมีวัสดุป้องกันการลื่นล้ม เติยงนวดตัวหากมีความสูงมากเกินไปควรมีชั้นบันไดเพื่อความปลอดภัยในการใช้บริการ

► อุปกรณ์และเครื่องมือ

การเลือกใช้อุปกรณ์ขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการและเงินลงทุน โดยทั่วไปแล้ววัสดุและอุปกรณ์ต่าง ๆ จะมีให้เลือกหลายแบบทั้งด้านคุณสมบัติและการใช้งาน ซึ่งอุปกรณ์หลักที่สามารถพบเห็นได้ทั่วไปในร้านบริการความงาม อาทิ

1. เติยงนวด (Massage Tables) มี 2 ประเภท คือ เติยงนวดสำหรับนวดตัว โดยลักษณะทั่วไปของเตียงที่ใช้นวดตัวนั้น มักจะมีลักษณะเป็นเตียงไม้ มีเบาะพลาสติกรองด้านบนเพื่อความสะดวกในการทำความสะดวก รูปแบบยาวขนานไปกับพื้น ไม่จำเป็นต้องมีลักษณะของการพับหรือปรับระดับได้ คุณสมบัติเหมาะสำหรับใช้นวดตัวเท่านั้น โดยทั่วไปเตียงนวดตัวแบบธรรมดาลักษณะนี้จะมีราคาประมาณ 1,500 – 3,000 บาท ราคาจะขึ้นอยู่กับวัสดุความคงทนและรูปแบบความสวยงาม





อีกประเภทจะเป็นเตียงนวดหน้า เหมาะสำหรับการให้บริการนวดหน้า โดยจะมีลักษณะปรับระดับ เนื่องจากการใช้เตียงปรับระดับได้ จะสะดวกต่อการใช้งาน ร่วมกับอุปกรณ์การทำหน้าต่าง ๆ เช่น เครื่องไอโซน เครื่องดูดสิวเสี้ยน เป็นต้น ซึ่งจะทำให้สามารถปรับระดับการใช้งานกับอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้สมดุกว่า ซึ่งเตียงประเภทนี้ มักจะมีราคาสูงกว่าเตียงนวดตัวแบบธรรมดาค่อนข้างมาก มีราคาเฉลี่ยประมาณ 3,500 – 12,000 บาท





2. เครื่องอบไอน้ำ (Steamer) หรือตู้อบไอน้ำ/สมุนไพร เป็นอุปกรณ์หนึ่งในการช่วยเซลล์ผิวอ่อนตัวลง ขยายรูขุมขนให้กว้างขึ้น ทำให้ง่ายต่อการขจัดสิ่งสกปรกที่อุดตันใต้ผิว เป็นที่นิยมสำหรับผู้ให้บริการร้านบริการความงาม ซึ่งจะช่วยให้ผิวพรรณดูสดใสเปล่งปลั่งได้อย่างชัดเจนหลังใช้บริการ ซึ่งราคาจะขึ้นอยู่กับรูปแบบและขนาดของตู้อบไอน้ำโดยเฉลี่ยราคาจะอยู่ที่ 3,000 – 30,000 บาท



3. **เครื่องพ่นโอโซน (Ozone stream therapy)** ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต และผ่อนคลายกล้ามเนื้อใบหน้าเพื่อเพิ่มความนุ่มนวลของผิวหนัง หลังการให้บริการ โดยส่วนมากเครื่องพ่นโอโซนนี้จะใช้ควบคู่กับการบริการนวดหน้า โดยราคาจะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของเครื่อง โดยเฉลี่ยจะมีราคาประมาณ 5,500 – 32,000 บาท

12-PAHD-838I



4. **เครื่องกำจัดสิวและสิ่งอุดตันผิวหนัง (Vacuum and Sprayer)** เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยขจัดสิ่งสกปรกบนใบหน้าเพื่อป้องกันการอุดตันของผิวหนัง โดยการดูดเอาสิ่งสกปรกออกจากผิวหนังหรืออีกนัยหนึ่งคือเครื่องดูดสิวเสี้ยน ซึ่งเครื่องนี้จะใช้ประกอบการนวดหน้าเช่นกัน ราคาจะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติและการใช้งานของเครื่อง โดยเฉลี่ยอยู่ที่ราคา 5,500 – 18,000 บาท



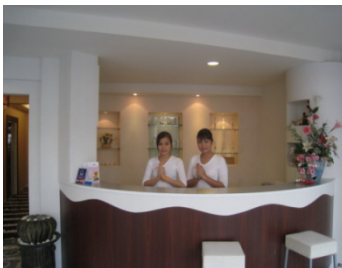
5. **ตู้อบฆ่าเชื้อ (Sterilizer)** ใช้อบฆ่าเชื้ออุปกรณ์สำหรับการนวดหน้า และนวดตัวก่อนนำไปให้บริการให้แก่ลูกค้า เช่น แผ่นพับเช็ดหน้า ควรผ่านการอบฆ่า เชื้อก่อนนำไปใช้ เพื่อความสะอาดและปลอดภัยสำหรับการให้บริการลูกค้าลำดับต่อไป โดยราคาของตู้อบฆ่าเชื้อนี้จะขึ้นอยู่กับขนาดและคุณลักษณะของเครื่อง โดยเฉลี่ยทั่วไปจะอยู่ที่ราคา 6,000 – 12,000 บาท



นอกจากเครื่องมือสำหรับการดูแลและบำรุงผิวพรรณให้กับลูกค้าแล้ว ยังมี อุปกรณ์อื่น ๆ อีกหลายประการที่จำเป็นต้องใช้สำหรับร้านบริการความงาม เช่น เครื่องทำน้ำร้อน ผ้ายางหรือผ้าซับในปูเตียง หมอน ผ้าขนหนูขนาดต่าง ๆ ภาชนะ แบ่งผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ชั้นวางอุปกรณ์ เสื้อคลุม ล้าง ผ้าปิดจมูก ฯลฯ ซึ่งวัสดุและ อุปกรณ์เหล่านี้สามารถหาซื้อได้ตามร้านค้าหรือตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ความงามทั่วไป

► บุคลากร

บุคลากรที่ให้บริการในธุรกิจบริการความงามนั้น มีความสำคัญอย่างยิ่ง สำหรับการให้บริการลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ บุคลากรที่ให้บริการแก่ลูกค้าควรมี ความรู้เฉพาะด้านที่ให้บริการ



ปัจจุบันการประกอบอาชีพบริการความงาม เป็นวิชาชีพที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการมีสถาบันและโรงเรียนต่างๆ ที่เปิดอบรมหลักสูตรวิชาชีพเฉพาะทางด้านการบริการความงาม ซึ่งในธุรกิจบริการความงามจะประกอบไปด้วยบุคลากร ดังนี้

1) **พนักงานนวดหน้า** ในสถานบริการความงามควรเป็นบุคคลที่ได้รับการอบรมหรือถ่ายทอดความรู้ตามหลักสูตรจากหน่วยงานราชการ สถาบันหรือสถานศึกษา ตามที่คณะกรรมการตรวจและประเมินมาตรฐานสถานประกอบการกลางรองรับ และมีความรู้ความชำนาญตรงตามมาตรฐานวิชาชีพ มีความรู้ในการใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่าง ๆ เป็นอย่างดี อีกทั้งพนักงานนวดหน้าจะเป็นผู้ใกล้ชิดกับลูกค้ามากที่สุด ดังนั้น การคัดเลือกพนักงานนวดหน้าควรเน้นพนักงานที่มีอุปนิสัยหรือมีใจรักในการบริการก็จะเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องพิจารณาเป็นอย่างยิ่ง อีกทั้งเป็นบุคคลที่

รักษาความลับหรือข้อมูลส่วนตัวต่าง ๆ ของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยอัตราค่าตอบแทนของพนักงานนัดหน้า เฉลี่ย 7,500 บาทต่อเดือน

2) พนักงานนัดตัว ควรเป็นบุคคลที่ได้รับการอบรมหรือถ่ายทอดความรู้ตามหลักสูตรจากหน่วยงานราชการ สถาบันหรือสถานศึกษาตามที่คณะกรรมการตรวจและประเมินมาตรฐานสถานประกอบการกลางรองรับ และมีความรู้ความชำนาญตรงตามมาตรฐานวิชาชีพ มีความรู้ในการใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆ เป็นอย่างดี การคัดเลือกพนักงานนัดตัวควรเน้นพนักงานที่มีอุปนิสัยหรือมีใจรักในการบริการก็เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องพิจารณาเป็นอย่างยิ่ง อีกทั้งเป็นบุคคลที่รักษาความลับหรือข้อมูลส่วนตัวต่าง ๆ ของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยอัตราค่าตอบแทนของพนักงานนัดตัวเฉลี่ย 7,500 บาทต่อเดือน

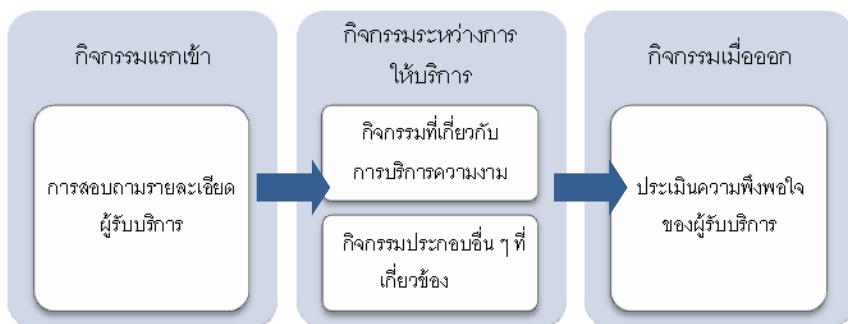
3) พนักงานต้อนรับ/ธุรการ เป็นบุคคลคนแรกที่ถูกค่าจะได้พบปะพูดคุยด้วย ดังนั้น พนักงานต้อนรับเป็นบุคคลสำคัญลำดับแรกในการให้บริการกับลูกค้าในการแนะนำและนำเสนอสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ดี ควรมีความรู้พื้นฐานด้านความงามและการดูแลผิวพรรณ เพื่อที่จะช่วยตอบข้อซักถามหรือแก้ไขปัญหาทางด้านความงามให้กับลูกค้าได้ ดังนั้น พนักงานต้อนรับควรเป็นบุคคลที่มีอัธยาศัยดี มีใจรักบริการ โดยอัตราค่าตอบแทนของพนักงานต้อนรับ/ธุรการ เฉลี่ย 8,500 บาทต่อเดือน

4) พนักงานทำความสะอาด เนื่องจากรูปแบบการให้บริการความงามเป็นธุรกิจที่เน้นเรื่องความสะอาดเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้น ด้วยรูปแบบของธุรกิจจะพบว่าในแต่ละวันจะมีการใช้วัสดุที่เป็นสิ่งปฏิกูลมากมาย เช่น ทิชชู สำลี กระดาษชำระ ซึ่งจะเป็นขยะที่มีปริมาณมากสำหรับธุรกิจการให้บริการประเภทนี้ รวมทั้งการทำความสะอาดอาคารสถานที่ให้บริการลูกค้า ดังนั้น จึงเป็นหน้าที่สำคัญหน้าที่หนึ่งในการช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กิจการ/ร้านบริการดูน่าเชื่อถือในสายตาของผู้เข้ารับบริการ โดยอัตราค่าตอบแทนของพนักงานทำความสะอาดเฉลี่ย 4,500 บาทต่อเดือน

5. กระบวนการดำเนินงาน

ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานในสถานประกอบการธุรกิจความงามมีรายละเอียดมีดังนี้

รูปที่ 7 : ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานในสถานประกอบการธุรกิจความงาม



กิจกรรมแรกเข้า

- ▶ **สอบถามรายละเอียดของผู้รับบริการ** ข้อมูลที่จำเป็นที่จะต้องทราบจากผู้รับบริการประกอบด้วย
 - การต้อนรับ (Greetings) โดยกล่าวต้อนรับ และมอบเครื่องดื่มและ/หรือผ้าเย็น
 - สอบถามวัตถุประสงค์ของการรับบริการ (ประเภทการบริการที่อยากได้รับ)
 - สอบถามเวลานัดหมายที่ต้องการขอรับบริการ
 - สอบถามความต้องการกิจกรรม อื่น ๆ ที่ทางสถานประกอบการธุรกิจเปิดให้บริการ
 - การสอบถามถึงประวัติทางการแพทย์ เพื่อป้องกันการแพ้สาร หรือผลิตภัณฑ์บางประเภท

กิจกรรมระหว่างการให้บริการ

► กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการบริการความงาม ประกอบด้วย

- การตรวจสอบความสะอาดเรียบร้อยของบริเวณที่ให้บริการ
- เตรียมอุปกรณ์สำหรับการบริการให้เหมาะสมตามแต่ละประเภท
- การอธิบายถึงขั้นตอนและระยะเวลาในการบริการ
- การสอบถามผู้ขอรับบริการถึงความเจ็บหรือปวดในระหว่างการทำนวด
- กล่าวคำขอบคุณ
- ทำความสะอาดบริเวณให้บริการ

► กิจกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย

- การเตรียมเครื่องดื่มหลังการให้บริการ
- ทำความสะอาดดูแลรักษาสถานที่
- ทำความสะอาดอุปกรณ์
- ตรวจสอบและบำรุงรักษาสถานที่ เครื่องมือ อุปกรณ์ และสิ่งอำนวยความสะดวกให้อยู่ในสภาพดี
- ประชุมทีมผู้ให้บริการเพื่อพัฒนาคุณภาพ โดยการวิเคราะห์ความต้องการและความคาดหวังของผู้ขอรับบริการ

กิจกรรมเมื่อออก

► **การกล่าวขอบคุณ** โดยการสื่อสารให้ทราบทางวาจา สอบถามความต้องการในการนัดหมายครั้งต่อไป สอบถามความต้องการกิจกรรมที่อยากได้รับบริการอื่น ๆ เช่น การนวดประเภทอื่น คำแนะนำด้านการบำรุงรักษาสุขภาพ

► **ประเมินความพึงพอใจของผู้รับบริการ** อย่างเป็นลายลักษณ์อักษรใน
ด้านต่างๆ ดังนี้

- สิ่งแวดล้อมและสถานที่
- ความปลอดภัย
- เครื่องมือ อุปกรณ์ สิ่งอำนวยความสะดวก
- บุคลากร

6. ข้อมูลทางการเงิน

6.1 โครงสร้างการลงทุน

โครงสร้างข้อมูลทางการเงินสรุปได้เป็นองค์ประกอบหลักดังนี้

- 1) การลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment)
- 2) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenses)
- 3) ค่าใช้จ่ายจากการบริการ
- 4) ค่าใช้จ่ายจากการบริหาร
- 5) อัตราค่าบริการ

การลงทุนเริ่มต้นสามารถประมาณการได้ดังนี้

ตารางที่ 5 : องค์ประกอบหลักในการลงทุนเริ่มต้น

องค์ประกอบ	ประมาณการลงทุน	หมายเหตุ
อาคาร/ร้าน	10,000 – 30,000 บาท/เดือน	ประมาณการจากการเช่า อาคารพาณิชย์/ชั้นล่างของ ค อ น โ ต ข น า ด พื น ที่ 80 ตารางเมตร ในกรุงเทพฯ

องค์ประกอบ	ประมาณการลงทุน	หมายเหตุ
การออกแบบและ อุปกรณ์ตกแต่งภายใน	30,000 – 50,000 บาท	ขึ้นอยู่กับวัสดุที่ใช้ตกแต่ง ภายในและขนาดของพื้นที่ใช้ สอย
วัตถุดิบหลัก (ครีมหรือสมุนไพร เป็นต้น)	10,000 – 50,000 บาท	ขึ้นอยู่กับประเภทและ ความหลากหลายของการ ให้บริการ
อุปกรณ์และเครื่องมือ	50,000 – 100,000 บาท	ขึ้นอยู่กับจำนวนและคุณภาพ ของเครื่องมือแต่ละประเภท
อุปกรณ์การดำเนินงาน	10,000 – 50,000 บาท	คอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ โทรศัพท์ โทรสาร เครื่อง คิดเงินสด (ความจำเป็นตาม ขนาดของกิจการ)

หมายเหตุ : ประมาณการลงทุนโดยเฉลี่ยจากธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดกลาง

6.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

องค์ประกอบหลักของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenses) ประกอบด้วยค่าจ้างบุคลากรและพนักงาน ค่าใช้จ่ายจากการบริการ และค่าใช้จ่ายจากการบริหาร มีการประมาณการเบื้องต้นดังนี้

ตารางที่ 6 : ค่าจ้างบุคลากรและพนักงาน

รายการ	ประมาณ เงินเดือนต่อคน	จำนวน	จำนวนเงินประมาณการ ต่อเดือน (บาท)
ผู้บริหาร/ผู้จัดการ*	15,000	1	15,000
พนักงานนวดหน้า	7,500	3	22,500
พนักงานนวดตัว	7,500	3	22,500
พนักงานต้อนรับ/ธุรการ*	8,500	1	8,500
แม่บ้านทำความสะอาด	4,500	1	4,500

*ในกรณีที่กิจการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่

ตารางที่ 7 : ค่าใช้จ่ายจากการบริการ

รายการ	จำนวนเงินประมาณการต่อเดือน (บาท)
ค่าวัตถุดิบ	20,000
ค่าวัสดุ/อุปกรณ์สิ้นเปลือง	5,000

ตารางที่ 8 : ค่าใช้จ่ายจากการบริหาร

รายการ	จำนวนเงินประมาณการต่อเดือน (บาท)
วัสดุสิ้นเปลือง	3,000
ค่าไฟฟ้า	4,000
ค่าน้ำประปา	2,000
ค่าโทรศัพท์	1,000
อุปกรณ์สำนักงาน	2,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	2,000

สัดส่วนค่าใช้จ่ายรายเดือน โดยทั่วไปสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 9 : สัดส่วนค่าใช้จ่ายรายเดือน

ค่าใช้จ่ายรายเดือน	สัดส่วน
ค่าจ้างบุคลากรและพนักงาน	60
ค่าใช้จ่ายจากการบริการ	25
ค่าใช้จ่ายจากการบริหาร	15

6.3 ประเมินการรายได้

ตารางที่ 10 : อัตราค่าบริการในร้านบริการความงามขนาดกลาง

รายการ	จำนวนเงิน
<u>แผนกหน้า</u>	
นวดหน้า 12 ขั้นตอน	350
นวดหน้าผลไม้	400
มาสก์หน้าผลไม้	500
มาสก์หน้าขาว	500
มาสก์หน้ากาก	800
มาสก์หน้าโสม	800
ขัดผิว กระ จูตต่างดำ	500
<u>แผนกตัว</u>	
ขัดผิวด้วยสมุนไพร	800
ขัดผิวผลไม้	1,000
ขัดผิวขาว	1,000
มาสก์โคลนตัว	1,000

รายการ	จำนวนเงิน
มาส์กวิตามิน	1,000
พอกตัวสมุนไพรสด	800

หมายเหตุ : ตัวอย่างอัตราค่าบริการจากร้าน แอดวานซ์ บิวตี้

7. บทศึกษาเชิงกลยุทธ์แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

7.1 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

แนวทางการพัฒนาธุรกิจสู่ความเป็นเลิศเพื่อปิดช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการทั่วไปและผู้ประกอบการที่มีความเป็นเลิศสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 11 : ตารางสรุปแนวทางการพัฒนาธุรกิจเพื่อความเป็นเลิศ

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
1. กลยุทธ์ การบริการ - ลูกค้า	การสื่อสารถึง กลยุทธ์ของ สถาน ประกอบการ	- ควรมีการสื่อสาร ด้วยการบอกกล่าว นำเสนอ รูปแบบการให้บริการในลักษณะต่างๆ ที่ บ่งบอกถึงความเอาใจใส่ในความต้องการ หรือ ความคาดหวังของลูกค้าเพื่อทำ ความเข้าใจและนำไปสู่การให้คำแนะนำที่ ตรงประเด็นสอดคล้องกับความต้องการของ ลูกค้าจริงๆ โดยกลยุทธ์ที่แตกต่าง และควรมี ช่องทางในการสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ที่ มุ่งเน้นการให้บริการความรู้ที่สามารถสร้าง เป็นสังคมหรือชุมชนฐานความรู้เฉพาะบน เว็บไซต์ได้ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์ด้านการสื่อสาร สมัยใหม่ที่เพิ่มความไว้วางใจให้แก่ลูกค้าใน การเลือกหรือตัดสินใจที่จะใช้บริการ รวมถึง

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
		การนำเสนอข้อมูลผ่านสื่อสิ่งพิมพ์หรือแผ่นพับ และการอบรมพนักงานเพื่อให้เกิดความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการอย่างถูกต้องในแต่ละรูปแบบการให้บริการ
	การวัดความพึงพอใจของลูกค้า	- มีการวัดความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างเป็นระบบและสม่ำเสมอ ทุกครั้งหลังจากการให้บริการแล้วเสร็จ
2. กลยุทธ์การบริการ – พนักงาน	การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงาน	- มีระบบการส่งเสริมให้พนักงานทราบถึงความสำคัญของสถานประกอบการบริการประเภทการให้บริการความงามหรือนวดเพื่อเสริมสวยซึ่งเป็นธุรกิจบริการที่มุ่งเน้นถึงความคาดหวังของลูกค้าและการตอบสนองความต้องการทางด้านจิตใจเป็นหลักสำคัญ และการมีส่วนร่วมของพนักงานในการสร้างเป้าหมายเพื่อการดำเนินกิจการสู่ความสำเร็จ - มีระบบการสร้างสรรคความคิดเห็นเพื่อนำไปสู่การแก้ไขปัญหาและการพัฒนาสถานประกอบการ โดยกำหนดให้มีการประชุมพนักงานเป็นประจำทุกเดือน - จัดระบบการแต่งกายของพนักงาน โดยกำหนดเป็นชุดฟอร์มพนักงาน เพื่อให้ดูเหมาะสมการให้บริการ

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
	แผนการพัฒนาบุคลากร	- มีแผนการพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นรูปธรรม - มีการจัดส่งอบรมเพื่อเพิ่มพูนทักษะอย่างสม่ำเสมอ - มีการกำหนดสายงานหรือความก้าวหน้าของงานที่ชัดเจน - มีการเสริมแรงพนักงานด้วยการให้รางวัล ผู้ให้บริการดีเด่น หรือพนักงานที่มีอายุงานตามเกณฑ์ที่จะได้พิจารณารางวัล เป็นต้น ทั้งนี้ ด้วยการประกอบภารกิจประเภทนี้มีความจำเป็นที่สถานประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับการรักษานักงานให้มีใจที่จะทำงานให้สถานประกอบการนานที่สุด อันเนื่องมาจากการพัฒนาฝีมือในการให้บริการธุรกิจประเภทนี้การมีประสบการณ์สูงเป็นต้นทุนที่ดีเยี่ยมต่อการพัฒนาคุณภาพในการให้บริการ
3. กลยุทธ์การบริการ – ระบบการดำเนินงาน	การพัฒนาการบริการ	- มีการออกแบบและปรับปรุงการบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ด้วยการนำข้อมูลที่ได้จากการทำแบบประเมินความพึงพอใจลูกค้า (ในองค์ประกอบข้อที่ 1) มาศึกษาและหาแนวทางแก้ไขปรับปรุงการบริการร่วมกันในที่ประชุมพนักงานประจำเดือน ซึ่งพนักงาน

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
		ทุกคนจะได้เรียนรู้ร่วมกันและที่สำคัญสถานประกอบการจะได้ประโยชน์อย่างมากจากแนวความคิดที่แตกต่างบนพื้นฐานประสบการณ์ที่ต่างกัน
	สถานที่	- มีการตกแต่งสถานที่ตามเกณฑ์มาตรฐานของกระทรวงสาธารณสุข และสร้างความโดดเด่นด้วยความสะอาด โปร่งสบาย
	การใช้เครื่องมือและอุปกรณ์	- มีการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่สะอาดถูกสุขอนามัยและมีความปลอดภัยสูงตามมาตรฐานที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด
	ระบบเอกสาร	- มีการใช้เอกสารเพื่อสนับสนุนกระบวนการคุณภาพและทำอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ
6.ระบบการดำเนินงาน – ลูกค้า	การเข้าถึงข้อมูล ที่จำเป็นของ สถาน ประกอบการ	- จัดทำเว็บไซต์ เผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร และการจัดกิจกรรมพิเศษต่าง ๆ - มีการสอบถามทางโทรศัพท์
	สภาพแวดล้อมที่เหมาะสม	- สภาพแวดล้อมภายในสถานประกอบการจะต้องเน้นด้านความสะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อย เป็นสัดส่วนของการให้บริการแต่ละประเภท - มีแสงสว่างเพียงพอ - ขนาดของห้องหรือบริเวณที่จัดไว้ให้บริการในแต่ละลักษณะการบริการไม่ควรคับแคบหรือ

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
		พอดีกับการจัดวางอุปกรณ์เกินไป ควรปรับให้มีขนาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า โดยหากกลุ่มลูกค้าที่ให้บริการส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ การจัดห้องให้บริการก็ควรคำนึงถึงลักษณะรูปร่างของชาวต่างชาติเป็นหลักในการจัดพื้นที่หรือขนาดของห้องที่ให้บริการ - มีการจัดอุปกรณ์อำนวยความสะดวกให้กับทั้งลูกค้าที่มาใช้บริการและผู้ที่มาอยู่กับลูกค้า เนื่องด้วยในการเข้ารับบริการในแต่ละครั้ง หรือในแต่ละรูปแบบการให้บริการนั้น จะต้องใช้ระยะเวลาอย่างน้อย 1-2 ชั่วโมง
การเข้าถึงข้อมูล ที่จำเป็นของ ลูกค้า		- มีการกำหนดระเบียบการการเป็นสมาชิก แรกเริ่มของสถานประกอบการ - มีระบบการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าที่ดี เพื่อการเข้าถึงข้อมูลสำคัญๆ ของลูกค้าโดยมุ่งการสร้างความประทับใจในรูปแบบต่างๆ - มีระบบประวัติการรับบริการของลูกค้า เพื่อการศึกษาด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ
การรับคำ ร้องเรียน/คำร้อง ทุกข์		- มีกระบวนการรับคำร้องเรียน/คำร้องทุกข์จากลูกค้า - การบันทึกคำร้องเรียนและข้อชี้แจง

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
	การมีส่วนร่วม ของลูกค้า	- ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของลูกค้าด้วยการจัดกิจกรรมสนทนากันประจำปี เพื่อสนับสนุนการพัฒนาคุณภาพการให้บริการ
	กิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์	- มีรูปแบบในการดำเนินกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ หรือส่งข่าวสาร (Newsletter) หรือทางอีเมลของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
5.ระบบการดำเนินงาน – พนักงาน	การตรวจสอบ ประวัติบุคลากร และทักษะต่างๆ	- มีการตรวจสอบประวัติบุคลากรให้เป็นไปตามมาตรฐานการประกอบวิชาชีพ - มีการประเมินความรู้ ทักษะ และ ความชำนาญในหน้าที่
	อัตรา การเปลี่ยนบุคลากร	- มีระบบการรักษาพนักงาน เน้นให้พนักงานรักในสถานประกอบการเสมอเหมือนบ้านของตนเอง
	การพัฒนา คุณภาพ บุคลากร	- จัดให้มีกิจกรรมทบทวนและพัฒนาคุณภาพบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ - ส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาและปรับปรุงคุณภาพในการให้บริการโดยมีการประชุมร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ
	การดำเนินการ ทางวินัย	- มีการระบบการดำเนินการทางวินัยที่ชัดเจน หากกระทำผิดอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร
	การออกแบบ ระบบการ ทำงาน	- มีการออกแบบระบบอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรพร้อมจัดทำแฟ้มข้อมูลภาพประกอบเพื่อการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
	การบันทึกข้อมูลสำคัญ	- การบันทึกประวัติลูกค้าอย่างถูกต้องและเป็นปัจจุบันเสมอ
6.ลูกค้า – พนักงาน	อัตราส่วนระหว่างผู้ให้บริการกับลูกค้า	- อัตราส่วนการให้บริการอยู่ที่ 1:1
	เจ้าหน้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดี มีความสุภาพ อ่อนโยน และมารยาทดี	- เจ้าหน้าที่ทุกคนมีการติดป้ายชื่อที่หน้าอกทางด้านซ้าย - มีกิจกรรมที่สนับสนุนด้านความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า - มีการแต่งกายที่สุภาพ มิดชิด โทนสีสะอาดตา

นอกจากนั้น การนำเสนอเทคโนโลยีการให้บริการใหม่ๆ ก็เป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งในการตัดสินใจเลือกใช้บริการในสถานบริการนั้น ๆ เนื่องจากธุรกิจให้บริการความงามโดยทั่วไปแล้ว จะมีรูปแบบและวิธีการให้บริการที่คล้ายคลึงกัน เช่น การนวดหน้า การนวดตัว การทำทรีทเมนต์ร่างกาย เป็นต้น การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาให้บริการลูกค้า จะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าได้รับประโยชน์คุ้มค่ามากกว่ามูลค่าที่เสียไป(ค่าบริการ) อาทิ

- ▶ การใช้เตียงนวดหน้าที่ทันสมัย สามารถปรับระดับได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเลือกปรับระดับได้เอง เพื่อความสะดวกสบายของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ
- ▶ การจัดหาเตียงนวดไฟฟ้า ไว้สำหรับบริการลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการนวดหน้า เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกผ่อนคลายระหว่างการนอนนวดหน้า ซึ่งจะใช้เวลา

ในการให้บริการ 1 – 2 ชั่วโมง ซึ่งจะทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงมูลค่าเพิ่มที่ได้รับเพิ่มเติมจากการเข้ามาใช้บริการนวดหน้า อีกทั้ง ยังได้ความผ่อนคลาย เป็นประโยชน์ทางอ้อมที่จะได้รับการเข้ามาใช้บริการ

- ▶ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัยและมีประโยชน์ต่อลูกค้าเสมอ โดยมีการศึกษาและวิจัยส่วนผสมดังกล่าวอย่างมีมาตรฐาน เช่น การนำสารสกัดใหม่ ๆ มาผสมในผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการลูกค้า เป็นต้น

7.2 ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจให้บริการความงาม ให้ประสบความสำเร็จ สามารถสรุปได้ดังนี้

▶ กลยุทธ์ทางธุรกิจ

ในธุรกิจให้บริการความงามสามารถวิเคราะห์กลยุทธ์ ที่เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้ดังนี้

กลยุทธ์ด้านคุณภาพ เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้บริการความงาม เนื่องจากการตัดสินใจในการใช้บริการส่วนใหญ่ของผู้บริโภค จะมีเหตุผลมาจากความมั่นใจในคุณภาพและบริการของสถานให้บริการความงาม โดยผ่านกระบวนการหาข้อมูลด้านคุณภาพของสถานบริการแต่ละที่ มากกว่าการใช้เหตุผลอื่น ๆ ประกอบการตัดสินใจ เช่น ใกล้ที่พักอาศัย มีการลดราคาค่าบริการ เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่น ศูนย์สุขภาพและความงามแจ่มจันทร์สมุนไพโร (Chamchan Health & Beauty Center) เน้นกลยุทธ์ด้านคุณภาพ เนื่องจากศูนย์สุขภาพและความงามแจ่มจันทร์สมุนไพโรเป็นสถาบันที่มีชื่อเสียงมานานและเป็นที่รู้จักในวงกว้าง มีลูกค้าทั้งชาวไทยและต่างประเทศ แต่กลับมีเพียงแห่งเดียวในประเทศไทย ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากความต้องการที่จะควบคุมคุณภาพทั้งผลิตภัณฑ์และการให้บริการของพนักงานให้เป็นหนึ่งเดียว อีกทั้งผลิตภัณฑ์ของศูนย์สุขภาพและความงามแจ่มจันทร์

สมุนไพรมีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี เนื่องจากศูนย์สุขภาพและความงามแจ่มจันทร์สมุนไพรมีส่วนสมุนไพรเป็นของตนเอง ดังนั้น การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่นำมาใช้กับลูกค้าจึงเป็นมาตรฐาน ซึ่งเป็นจุดหนึ่งที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจและเดินทางมาใช้บริการอย่างต่อเนื่องและยาวนาน

กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง เป็นปัจจัยหนึ่งในการกระตุ้นความสนใจของผู้บริโภค เนื่องจากการให้บริการความงามจะรวมวิธีการให้บริการจากพนักงานที่เหมือนกัน มีการใช้วัตถุดิบหรือสมุนไพรที่คล้ายคลึงกัน แต่การสร้างความแตกต่างที่เป็นเอกลักษณ์จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกมูลค่าเพิ่มที่ได้มากกว่าการจ่ายค่าบริการให้สถานให้บริการนั้น ๆ ได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นพิเศษ อาทิเช่น การที่ผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการมีส่วนผสมพิเศษที่เป็นคุณลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์ เช่น สารสกัดจากไขปลาคาเวียร์ เป็นต้น

► **ทำเลที่ตั้ง**

ผู้ให้บริการในธุรกิจให้บริการความงามส่วนใหญ่ มักคำนึงถึงความสะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ สถานที่ควรอยู่ในที่ชุมชนหรือแหล่งการค้า และควรมีที่จอดรถสะดวกและปลอดภัย เนื่องจากการใช้บริการแต่ละประเภทจะมีระยะเวลาในการใช้บริการประมาณ 1 – 2 ชั่วโมงเป็นอย่างน้อย ดังนั้น การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ จึงเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งในการเลือกใช้บริการ

► **สภาพแวดล้อมภายในและสภาพทางกายภาพของสถานให้บริการความงาม**

สภาพแวดล้อมภายในสถานประกอบการจะต้องเน้นด้านความสะดวกเป็นสำคัญ และบรรยากาศเหมาะสมกับการรับบริการด้านความงาม มีแสงสว่างเพียงพอ ขนาดของห้องบริการควรมีความเหมาะสมกับประเภทของการให้บริการ ไม่คับแคบจนเกินไป รูปแบบของห้องให้บริการควรแบ่งเป็นสัดส่วนไม่ปะปนกันและ

มิดชิดปลอดภัยสำหรับผู้ใช้บริการ การจัดอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในห้องบริการลูกค้า ควรจัดวางอย่างเป็นระเบียบและสะอาดเพื่อความรู้สึกละเอียดในการใช้บริการให้กับลูกค้า เนื่องจากการให้บริการของธุรกิจให้บริการความงามโดยเฉลี่ยมีการใช้บริการครั้งละ 1-2 ชั่วโมง

▶ **จำนวนและทักษะบุคลากร**

จำนวนของผู้ให้บริการในธุรกิจให้บริการความงาม ต้องมีความเหมาะสม โดยขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ เนื่องจากการให้บริการลูกค้าของธุรกิจบริการประเภทนี้จะมีอัตราส่วนการให้บริการ 1:1 (พนักงาน 1 คนให้บริการลูกค้าครั้งละ 1) ดังนั้นจำนวนของพนักงานจะขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการและห้องให้บริการลูกค้า

▶ **ระบบการบริหารจัดการ**

การจัดการภายในองค์กรและการให้บริการอย่างเป็นระบบ ถือว่าเป็นจุดสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพของการบริการ เช่น มีระบบบันทึกข้อมูลของผู้ใช้บริการอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร และควรมีกลไกในการบริหารและพัฒนาคุณภาพการให้บริการ โดยสนับสนุนการมีส่วนร่วมจากทั้งทางบุคลากรภายในทุกระดับและผู้ใช้บริการ

▶ **ค่าบริการ**

ค่าบริการสำหรับธุรกิจให้บริการความงามจะมีหลากหลาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทและรูปแบบของการให้บริการ รวมทั้งขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่ใช้ให้บริการลูกค้า ซึ่งทำให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกตามความสามารถในการชำระค่าบริการตามความต้องการ เช่น การเลือกใช้บริการนวดหน้า ก็สามารถเลือกประเภทของวัตถุดิบได้อีก อาทิ นวดหน้าด้วยสมุนไพร นวดหน้าด้วยวิตามินซี นวดหน้าด้วยส่วนผสมของผลไม้ เป็นต้น ซึ่งราคาค่าบริการก็จะแตกต่างกัน

8. แนวทางการจัดทำมาตรฐาน

มาตรฐานด้านสถานที่

- ☐ พื้นที่ภายในสถานประกอบการ ถูกต้องและเป็นไปตามข้อบังคับของกฎหมาย
- ☐ พื้นที่ให้บริการทั้งภายในและภายนอกสถานที่ประกอบกิจการนวดเพื่อเสริมสวยต้องสะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อยอยู่เสมอ
- ☐ อาคารต้องทำด้วยวัสดุที่มั่นคง ถาวร ไม่ชำรุดและไม่มีคราบสิ่งสกปรก
- ☐ จัดให้มีการตกแต่งสถานที่ที่เหมาะสมโดยจะต้องไม่มีลักษณะที่ทำให้เสื่อมเสีย
- ☐ ตั้งอยู่ในทำเลสะดวก ปลอดภัย ไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ไม่อยู่ใกล้ขีด ศาสนสถานจนก่อให้เกิดปัญหาหรืออุปสรรคในการปฏิบัติศาสนกิจ

มาตรฐานของผู้ให้บริการ

- ☐ ผู้ให้บริการมีความรู้และความชำนาญตรงตามมาตรฐานวิชาชีพ
- ☐ การรักษาความลับของผู้รับบริการโดยไม่นำข้อมูลหรือเรื่องที่ได้ยินจากผู้รับบริการไปเปิดเผยจนก่อให้เกิดความเสียหายแก่ผู้รับบริการหรือบุคคลอื่น
- ☐ ผู้ให้บริการมีความรับผิดชอบต่องานของตนเองโดยการดูแลสุขภาพให้แข็งแรง และไม่นำโรคติดต่อไปแพร่แก่ผู้รับบริการและเพื่อนร่วมงาน
- ☐ ผู้ให้บริการมีใจรักในงานบริการ มีอัธยาศัยและรู้จักกาลเทศะในการพูดจา สื่อสาร

มาตรฐานด้านผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์

- ☐ โดยผลิตภัณฑ์ที่ใช้ต้องมีคุณภาพ ได้มาตรฐานปลอดภัย ผ่านการรับรองจากองค์การอาหารและยา
- ☐ มีระบบตรวจสอบมาตรฐานเครื่องมือสม่ำเสมอ

การบริหารและการจัดการองค์กร (Organization and Management Quality)

- ☐ มีการจัดทำคู่มือปฏิบัติงานของสถานประกอบการ
- ☐ การพัฒนาบุคลากร และเน้นจริยธรรม จรรยาบรรณการประกอบธุรกิจ
- ☐ มีการจัดทำทะเบียนประวัติผู้ให้บริการและพนักงาน
- ☐ สามารถควบคุมดูแลกิจการของสถานประกอบการนั้นโดยใกล้ชิด และไม่เป็นผู้ดำเนินการสถานประกอบการแห่งอื่นอยู่ก่อนแล้ว

