

แผนธุรกิจ
PhlebHome บริการรับเจาะเลือดนอกสถานที่



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2561

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

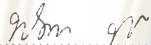
เรื่อง

แผนธุรกิจ PhlebHome บริการเจาะเลือดนอกสถานที่

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต


วันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2561



ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์,
Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์



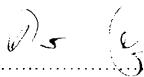
วันทนีย์ จิระพันธ์พงศ์
ผู้วิจัย



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไฉตริส พลับพลึง,
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์



เลิศยศ ศรีรัตนไพบูลย์,
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์



ดวงพร อาภาศิลป์,
Ph.D.
คณบดีวิทยาลัยการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหิดล



สุเทพ นิมสาย,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจ PhlebHome บริการรับเจาะเลือดนอกสถานที่ สำเร็จลงได้ด้วยดีด้วยความช่วยเหลือของ ผศ. ดร. พัลลภา ปิติสันต์ อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ให้คำปรึกษา และคำแนะนำสำหรับการออกแบบแผนธุรกิจ รวมถึงการปรับแก้ให้เนื้อหาในการจัดทำแผนธุรกิจ PhlebHome บริการรับเจาะเลือดนอกสถานที่ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอาจารย์เป็นอย่างยิ่งมา ณ ที่นี้

นอกจากนี้ผู้วิจัยต้องขอขอบพระคุณรศ.ทนพญ.ยุพา เอื้อวิจิตรอรุณ ดร. เลิศยศ ตีรรัตน์ ไพบูลย์ อาจารย์กิตติชัย ราชมหา และ โรงพยาบาลศิริราชที่ช่วยสนับสนุนทางด้านข้อมูล และขอขอบพระคุณบริษัท เมดิคอลไลน์แล็บ จำกัดที่ให้คำแนะนำด้านการจัดการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเจาะเลือดในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ ทำให้แผนธุรกิจนี้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น รวมถึงต้องขอขอบพระคุณโรงพยาบาลตำรวจ และเพื่อนร่วมชั้นเรียนทุกท่านที่คอยช่วยสนับสนุน ช่วยเหลือและให้กำลังใจที่ดีเสมอมา ขอแสดงความขอบคุณอย่างซาบซึ้งไว้ ณ ที่นี้

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณดร. สุเทพ นิมสาข ดร. เลิศยศ ตีรรัตน์ ไพบูลย์ และ ผศ. ดร. โชติรส พลับพลึง ที่ให้โอกาสในการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ อีกทั้งได้ช่วยให้คำแนะนำและแนวทางที่จะช่วยปรับแผนธุรกิจนี้ให้ดียิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอาจารย์เป็นอย่างยิ่งมา ณ ที่นี้

วันทนีย์ จิระพันธ์พงศ์

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันประเทศไทยกำลังประสบปัญหาด้านความแออัดในโรงพยาบาลไม่ว่าจะเป็นรูปแบบของห้องพักรักษาผู้ป่วยที่ไม่เพียงพอ หรือพื้นที่สำหรับรองรับผู้เข้ารับบริการ ประกอบกับจำนวนเจ้าหน้าที่และเครื่องมือที่มีอยู่อย่างจำกัด ทำให้เกิดเป็นปัญหาคอขวดในระบบการให้บริการของโรงพยาบาล ส่งผลกระทบให้ผู้เข้ารับบริการต้องใช้เวลาในการรอคิวในโรงพยาบาลหลายชั่วโมง ค่าใช้จ่ายจากการเดินทางมารับบริการ โอกาสในการสร้างรายได้ของผู้เข้ารับบริการและผู้ติดตามที่ต้องมาดูแล

จากปัญหาดังกล่าว PhlebHome จึงเกิดแนวคิดของการบริการเจาะเก็บโลหิตนอกสถานที่เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เข้ารับบริการที่มีอุปสรรคในด้านการเดินทาง ลดระยะเวลาและจำนวนครั้งที่ต้องใช้ในโรงพยาบาล และลดการเสียโอกาสในการสร้างรายได้ อีกทั้งยังช่วยลดปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดจากความแออัดในโรงพยาบาล เช่น ผู้เข้ารับบริการได้รับการดูแลที่ไม่ทั่วถึง พื้นที่ไม่เพียงพอต่อการรองรับผู้เข้ารับบริการ เป็นต้น

ทาง PhlebHome ได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักและรองโดยจำแนกตาม การตรวจรักษาอายุ และสภาพการเป็นผู้ป่วยกลุ่มติดเตียง ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มผู้สูงอายุ และ ผู้ป่วยติดเตียง เนื่องจาก ผู้เข้ารับบริการกลุ่มนี้มักไม่สะดวกต่อการเดินทางซึ่งมีสาเหตุมาจากสภาพร่างกายที่ไม่เอื้ออำนวย และ กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มผู้เข้ารับบริการทั่วไปที่ต้องการลดระยะเวลาในการใช้บริการในโรงพยาบาล

บริษัทจะใช้เงินลงทุนในปีที่ 1 ทั้งสิ้น 18,644,458.95 บาท โดยเป็นทุนจากเจ้าของครอบครัวเจ้าของ และเพื่อนของเจ้าของ เนื่องจากการบริการเจาะเก็บโลหิตนอกสถานที่ที่มีต้นทุนอยู่ที่แรงงานในการบริการสูง ทำให้มีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) อยู่ที่ 1 ปี 11 เดือน 12 วัน มีอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) เท่ากับ 135.1 % และมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 4,695,922.40 บาท

สารบัญ

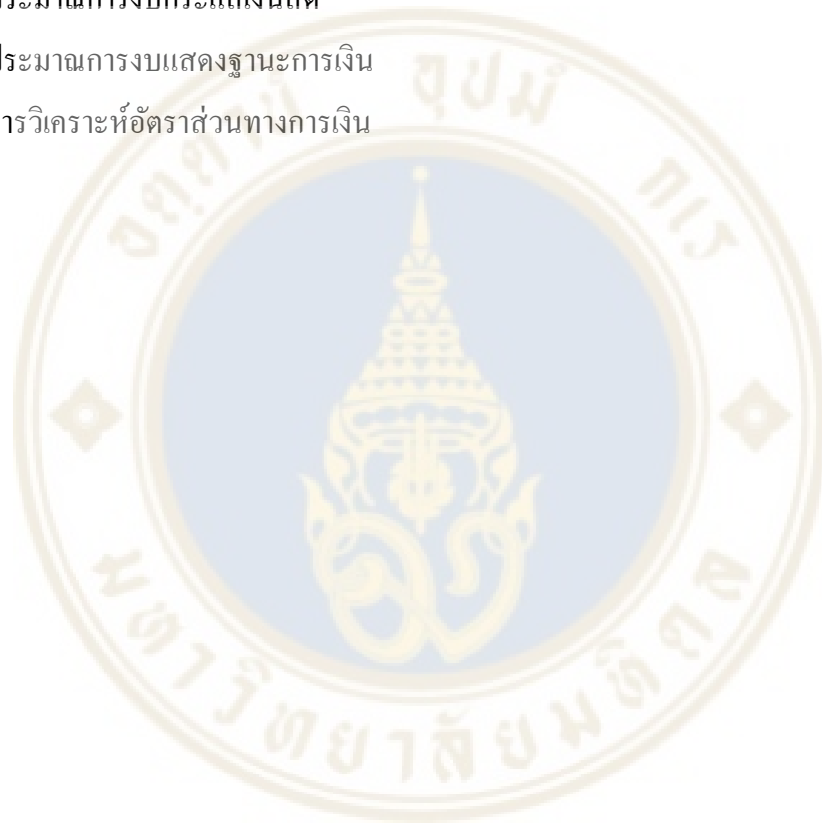
	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทสรุปผู้บริหาร	ข
สารบัญตาราง	ง
สารบัญรูปภาพ	ฉ
บทที่ 1 โอกาสและความน่าสนใจในธุรกิจ	1
บทที่ 2 แผนการตลาด	10
บทที่ 3 แผนการดำเนินงาน	29
บทที่ 4 การบริหารจัดการในองค์กร	35
บทที่ 5 แผนการเงิน	44
บทที่ 6 การจัดการความเสี่ยง และแนวทางรองรับความเสี่ยง	55
บรรณานุกรม	ช
ประวัติผู้วิจัย	ณ

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1.1 แสดงสรุปการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจจากแรงกดดัน 5 ประการ	7
2.1 แสดงพฤติกรรมการใช้บริการในโรงพยาบาลของกลุ่มเป้าหมาย	10
2.2 แสดงการเปรียบเทียบการให้บริการกับคู่แข่ง	13
2.3 แสดงรายละเอียดชุดตรวจตามการทำงานของร่างกาย	16
2.4 แสดงรายละเอียดชุดตรวจตามอายุ	18
2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ	19
2.6 แสดงแผนการดำเนินงานทางการตลาดและงบประมาณปีที่ 1	26
2.7 แสดงแผนการดำเนินงานทางการตลาดและงบประมาณปีที่ 2-3	27
2.8 แสดงแผนการดำเนินงานทางการตลาดและงบประมาณปีที่ 4-5	28
3.1 แสดงรายการของตกแต่งภายใน	34
3.2 แสดงรายการอุปกรณ์เจาะเก็บโลหิต	34
4.1 แสดงผู้ถือหุ้น	35
4.2 แสดงการว่าจ้างพนักงานในแต่ละปี	38
4.3 แสดงอัตราเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 1	39
4.4 แสดงอัตราเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 2 – 3	40
4.5 แสดงอัตราเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 4 – 5	40
4.6 แสดงการอบรมประจำปี	43
5.1 แสดงงบประมาณการลงทุน	44
5.2 รายละเอียดเงินลงทุน	45
5.3 สมมติฐานทางการเงิน	46
5.4 การประมาณการยอดขายปีที่ 1 ถึง 5	47
5.5 ประมาณการต้นทุนในการให้บริการ	47
5.6 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	48

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
5.7	ประมาณการค่าเสื่อมในการบริหารและการขาย	49
5.8	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	49
5.9	ประมาณการงบกระแสเงินสด	50
5.10	ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน	51
5.11	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	54



สารบัญรูปภาพ

ภาพ	หน้า
1.1 แสดงโครงสร้างการวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน โดยใช้หลักการของ Five Force Model	3
2.1 แสดงการวิเคราะห์ Perceptual Map	14
2.2 แสดงแบรนด์ PhlebHome	15
3.1 แสดงสถานที่ตั้งบริษัท PhlebHome	29
3.2 แสดงตัวอย่างหน้าเว็บ PhlebHome	30
3.3 แสดงตัวอย่างกรอกข้อมูลเพื่อใช้บริการ PhlebHome	31
3.4 แสดงขั้นตอนการให้บริการและกระบวนการทำงาน	33
4.1 แสดงแผนผังโครงสร้างองค์กร	36

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ปัญหาและที่มา

ปัจจุบันประเทศไทยกำลังพบปัญหาความแออัดในโรงพยาบาล ไม่ว่าจะเป็นผู้ป่วยสั้น เที่ยงไม่พอ ห้องพักรงมีจำกัด หลายแห่งต้องใช้เปลเข็นแทนเตียงให้ผู้ป่วยนอนรักษาตัวบริเวณทางเดิน रिบบันได หรือหน้าลิฟต์ (หนังสือออนไลน์พิมพ์ประชาชาติธุรกิจ วันที่ 24 ก.ค. 2559) เนื่องจากบุคลากรที่มีอยู่อย่างจำกัดและขั้นตอนในการใช้บริการในโรงพยาบาล สำหรับคนไข้ทั่วไป ต้องผ่านการคัดกรอง เปิดสิทธิ ชักประวัติ พบแพทย์ เจาะเลือด หรือ X-ray พบแพทย์อีกครั้ง ชำระค่าคัดถการ และรับในนัดครั้งต่อไป จึงค่อยกลับบ้าน แต่สำหรับคนไข้ตรวจติดตามจะเริ่มจาก การคัดกรอง เปิดสิทธิ เจาะเลือด หรือ X-ray พบแพทย์ ชำระค่าคัดถการ รับยา และรับในนัดครั้งต่อไป ซึ่ง ปัญหาที่ทางโรงพยาบาลพบได้แก่

1. อุปกรณ์การแพทย์ไม่เพียงพอต่อความต้องการ ส่งผลให้คนไข้ต้องต่อคิวรอเป็นเวลานาน

2. เกิดปัญหาคอขวด คนไข้มาใช้บริการในจุดเดียวกัน เวลาเดียวกันจำนวนมาก และจุดบริการอื่นๆมีคนไข้น้อย เช่น ตอน 6.00 น. คนไข้จะมาใช้บริการเจาะเลือดพร้อมๆกัน และ คอยผลเลือดประมาณ 2 ชั่วโมงจึงค่อยไปพบแพทย์ แต่เลือดที่จะส่งจากห้องเจาะเลือดไปยังห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ จะนำส่งเป็น batch ซึ่งหมายความว่าผลเลือดของ batch นั้นจะออกพร้อมกันซึ่งก็จะเป็นปัญหาคอขวดที่ห้องตรวจ และเป็นเช่นนี้ไปเรื่อยๆจนกว่าจะถึงห้องสุดท้าย

3. พื้นที่รอคอยมีจำกัดไม่มีความเพียงพอในการรองรับคนไข้จำนวนมาก

ซึ่งหลายโรงพยาบาลได้พยายามแก้ปัญหาความแออัดในโรงพยาบาล เช่น โรงพยาบาลศิริราชเป็นอีกหนึ่งการพัฒนาที่นำปัญหาที่เกิดจากงานประจำมาปรับปรุงตามแนวคิด Lean โดยศึกษาจากจำนวนผู้ป่วยที่รับการรักษาในโรงพยาบาลศิริราชมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละวัน ส่งผลถึงความแออัด จนทำให้เกิดการรอคอยในการรับยา ชำระค่าบริการ กว่าจะได้กลับบ้านก็หมดเวลาไปเกือบครึ่งวัน ทางผู้บริหารจึงคิดหาวิธีที่จะช่วยให้ผู้ป่วยกลับบ้านไวขึ้นจึงเกิดโครงการ “ศิริราชก้าวไกล ส่งยาทั่วไทย ทาง

ไปรษณีย์” (ฝ่ายเภสัชกรรม โรงพยาบาลศิริราช, 2557)แต่อีกหลายโรงพยาบาลแก้ปัญหาโดยการนัดคนไข้มาโรงพยาบาลหลายวันเพื่อลดระยะเวลาที่คนไข้ที่เข้ามาใช้บริการแต่ละจุดในโรงพยาบาล

เนื่องมาจากปัญหา และการแก้ปัญหาของทางโรงพยาบาลในข้างต้น จึงส่งผลให้คนไข้พบปัญหาดังนี้

1. การรอคิวนานในแต่ละจุดบริการซึ่งทำให้ต้องใช้เวลาทั้งวันในการมาโรงพยาบาล (โครงการประเมินเทคโนโลยี และนโยบายด้านสุขภาพ, 2554) แม้ว่าจะมาโรงพยาบาลหลายวันตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่แล้วก็ตาม

2. ในกรณีผู้ป่วยติดเตียง ผู้พิการ ผู้สูงอายุ หรือผู้ป่วยที่ต้องนั่งรถเข็น จำเป็นต้องมีผู้ดูแลติดตามมาด้วยซึ่งทำให้ผู้ดูแลที่ส่วนมากเป็นลูกหลานของคนไข้ ต้องลางาน หรือขาดงานเพื่อพาคนไข้มาโรงพยาบาล และมีความลำบากในการมาโรงพยาบาลเนื่องจากผู้ป่วยช่วยเหลือตัวเองได้ไม่มากนัก

3. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางที่คนไข้ต้องรับภาระเพิ่มขึ้นจากการเดินทางมาโรงพยาบาลหลายครั้งเพื่อมาทำหัตถการต่างๆ

ดังนั้นในการพบแพทย์แต่ละครั้งคนไข้จะใช้เวลาหลายชั่วโมงในการผ่านขั้นตอนการคัดกรอง และตรวจร่างกายต่างๆ บ่อยครั้งคนไข้มักจะมาตรวจล่วงหน้าเพื่อให้ผลการตรวจออกก่อนพบแพทย์ตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ ส่งผลให้เกิดค่าเสียโอกาสที่มากขึ้น เช่น ต้องเสียเงินหรือเวลามากกว่าเดิมในการเดินทางมาพบแพทย์ แต่ถ้าหากยังไม่สามารถตรวจได้ทันเวลาราชการ คนไข้จะต้องเลือกระหว่างคลินิกนอกเวลาที่คิดค่าบริการมากกว่าเดิม หรือ มาใหม่ในวันถัดไปที่แพทย์เจ้าของไข้ลงเวร

1.2 โอกาสและความน่าสนใจของธุรกิจ

เนื่องจากบริษัทเห็นว่าปัจจุบันความต้องการทางการแพทย์วิเคราะห์หมีเพิ่มสูงขึ้น จึงอยากดำเนินธุรกิจโดยใช้ชื่อว่า “PhlebHome” เป็นธุรกิจที่ให้บริการทางการแพทย์ในส่วนงานห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ ธุรกิจ PhlebHome เป็นบริการรับเจาะเลือด ตรวจเลือด และส่งผลการตรวจผ่านหน้าเว็บ โดยการเข้ารหัสของสมาชิกแต่ละคนเพื่อรักษาความลับของคนไข้ โดย PhlebHome สามารถช่วยแก้ปัญหาความแออัดให้กับโรงพยาบาล คนไข้ไปออกันที่ห้องเจาะเลือด รวมถึงปัญหาของคนไข้ ที่จะลดความเสี่ยงในการเดินทางของผู้สูงอายุและผู้ป่วยติดเตียง และ ลดค่าเสียโอกาสของผู้ติดตาม ในส่วนที่

เป็นคนที่กลุ่มตรวจติดตามสามารถใช้บริการ PhlebHome พิมพ์ผลเลือดนำไปรพพบแพทย์ได้เลยไม่ต้องผ่านห้องเจาะเลือดซึ่งจะทำให้ปัญหาความแออัดที่ห้องเจาะเลือดเบาบางลง และผู้ป่วยที่ใช้บริการ PhlebHome ไม่ต้องไปจองคิวบริการเจาะเลือดแต่เช้า และมานั่งรอผลเลือด เนื่องจากสามารถเจาะเลือดล่วงหน้าได้ที่บ้าน และสะดวกสำหรับผู้ป่วยติดเตียงที่ไม่ต้องเคลื่อนย้ายไปมาให้ลำบาก และยังสามารถลดปัญหาค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อมาโรงพยาบาลอีกด้วย

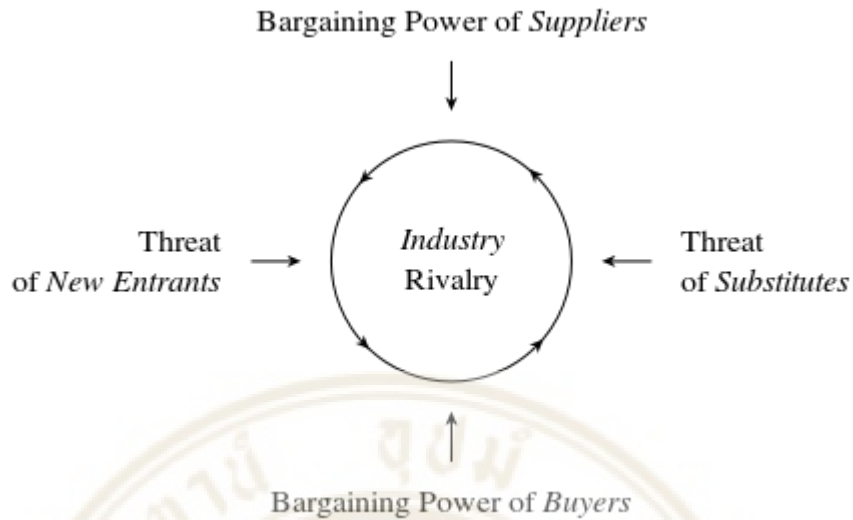
1.3 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ (แรงกดดัน 5 ประการ – Five force)

การบริการเจาะเลือดในปัจจุบันส่วนเป็นรูปแบบมาใช้บริการในโรงพยาบาล แต่ยังมีคนใช้บางส่วนที่มีความต้องการใช้บริการเจาะเลือดนอกสถานที่ ดังนั้นจึงมีบุคลากรทางการแพทย์บางส่วนให้บริการเจาะเลือดนอกสถานที่ให้กับคนใช้กลุ่มนี้ และที่สำคัญคนใช้และบุคลากรทางการแพทย์มักจะมาจากโรงพยาบาลเดียวกัน หรือ รู้จักกันเป็นส่วนตัว เช่น ญาติ เป็นต้น¹

เนื่องจากบริการรับเจาะเลือดนอกสถานที่ และตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการ ในแผนธุรกิจนี้ ถือเป็นธุรกิจหน้าใหม่ การวิเคราะห์จะใช้มุมมองของการเป็นผู้เล่นหน้าใหม่เป็นหลักและวิเคราะห์แรงกดดันในมุมมองต่างๆ

ในการพิจารณาว่าธุรกิจมีความน่าสนใจและโอกาสในการลงทุนหรือไม่ โดยใช้แรงกดดันในด้านต่างๆ 5 ประการ เพื่อช่วยในการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

¹ จากการสัมภาษณ์ รศ.ทนพญ.ยุพา เอื้อวิจิตรอรุณ นายกสภาทันการแพทย์ วันที่ 22 มีนาคม 2561



ภาพที่ 1.1 แสดง โครงสร้างการวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน โดยใช้หลักการของ Five Force Model

แรงกดดันที่ 1 : กำแพงในการป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งรายใหม่

1. ด้านกฎหมาย

ในส่วนบริการเจาะเลือด ผู้ประกอบการหน้าใหม่สามารถจ้างผู้มีใบประกอบวิชาชีพเป็นผู้ดำเนินการของธุรกิจ และสามารถดำเนินกิจการได้ถูกต้องตามกฎหมาย (-) และในส่วนการตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการต้องใช้ผู้มีใบประกอบวิชาชีพเป็นผู้ปฏิบัติงานเท่านั้น (+)

2. ด้านบุคลากร

จำนวนผู้มีใบประกอบวิชาชีพ เทคนิคการแพทย์ที่สามารถเจาะเลือดได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายในประเทศไทยมีจำนวน 17,086 คน (สภาเทคนิคการแพทย์, 2561) ซึ่งมีจำนวนน้อยมากเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรในประเทศไทย จึงเป็นผลดีกับองค์กรที่มีนักเทคนิคการแพทย์ อยู่แล้ว (+)

3. งบประมาณ

ในส่วนการตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการ ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก และไม่สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาอันสั้น ซึ่งเป็นผลดีต่อผู้ประกอบการที่มีห้องปฏิบัติการอยู่แล้ว แต่จะเป็นผลเสียสำหรับผู้เล่นหน้าใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันในธุรกิจ (-)

แรงกดดันที่ 2 : ความรุนแรงของการแข่งขันในอุตสาหกรรม

1. จำนวนคู่แข่ง

จากการสำรวจพบว่า โรงพยาบาลรัฐบาล และคลินิกเวชกรรม ไม่มีนโยบายรับเจาะเลือดคนนอกสถานที่ ยกเว้นโรงพยาบาลรามาริบัติแต่เป็นเฉพาะในกรณีที่แพทย์พิจารณาแล้วว่าคนไข้มีความเสี่ยงในการเดินทางมาโรงพยาบาลเท่านั้น ทางด้านโรงพยาบาลเอกชนมีส่วนน้อยที่มีบริการรับเจาะเลือดคนนอกสถานที่ เช่น โรงพยาบาลเอกชัย โรงพยาบาลกล้วยน้ำไทเป็นต้น และคลินิกเทคนิคการแพทย์บางส่วนที่บริการเจาะเลือดคนนอกสถานที่ ดังนั้นจำนวนคู่แข่งที่น้อยจึงเป็นผลดีต่อธุรกิจ (+) เนื่องจากจำนวนคู่แข่งที่น้อยจะทำให้ความรุนแรงในการแข่งขันน้อยลง

2. ลักษณะของคู่แข่ง

การบริการเจาะเลือดคนนอกสถานที่ในปัจจุบันมีลักษณะที่คนไข้ และบุคลากรทางการแพทย์ มีว่าจ้างกันส่วนตัว โดยผ่านการบริการที่โรงพยาบาล เป็นต้นว่า คนไข้มีความจำเป็นที่จะต้องเจาะเลือดเป็นประจำ และมีคุ้นเคยกับเจ้าหน้าที่เจาะเลือดในโรงพยาบาล จึงมีการว่าจ้างกันเป็นการส่วนบุคคล ซึ่งทำให้มีความใกล้ชิดกับลูกค้า และเนื่องจากทั้งคนไข้ก็มาโรงพยาบาลเดียวกันทำให้ผลการตรวจทางห้องปฏิบัติการสามารถส่งถึงแพทย์ได้โดยที่ไม่เพิ่มขึ้นตอนให้กับคนไข้ (-) หรือ องค์กรทางการแพทย์ประกาศลงในสื่อสังคมออนไลน์ รับบริการเจาะเลือดที่บ้านและส่งผลการตรวจวิเคราะห์ ผ่านไลน์ หรืออีเมล

แรงกดดันที่ 3 : ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

1. คุณภาพในการบริการ

ด้านของการบริการของโรงพยาบาลศิริราชมีข้อด้อย คือ จำนวนคนไข้ที่มากจนเกินไปทำให้เกิดความล่าช้าในการบริการ บริการเจาะเลือดคนนอกสถานที่จึงเป็นหนึ่งในทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการความรวดเร็วในการให้บริการ (+) แต่คุณภาพของการบริการนี้ไม่ได้วัดเพียงแต่ความรวดเร็วเท่านั้นยังต้องพิจารณาถึง ความชำนาญของผู้ให้บริการเจาะเลือดอีกด้วย เช่น เจาะเลือดได้ตามปริมาณที่กำหนด เพื่อให้เลือดอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ แต่ที่สำคัญคือ เจาะเลือดแล้วไม่เป็นรอยช้ำ หรือ เส้นเลือดแตก ซึ่งในส่วนนี้ยังเป็นจุดอ่อนสำหรับผู้วิจัย เนื่อง ธุรกิจ “PhlebHome” จ้างนักเทคนิคการแพทย์แบบ part-time ดังนั้นความเชี่ยวชาญในการเจาะเลือดจึงยังไม่สามารถควบคุมอย่างเต็มที่ และไม่สามารถรู้ได้ว่าคนไข้คนไหนเจาะเลือดยากง่ายจึงมีโอกาสเสี่ยงที่จะสูญเสียลูกค้าได้ (-) ในส่วนของการบริการใน

ห้องปฏิบัติการ “PhlebHome” จะเป็นการจ้างห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ที่มีอยู่แล้วเป็นผู้ทำการตรวจวิเคราะห์และออกผล

2. จำนวนสินค้าทดแทน

สินค้าทดแทนของธุรกิจบริการรับเจาะเลือดนอกสถานที่ และตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการ ได้แก่ การบริการเจาะเลือดและตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการแบบเดิม คือ มาเจาะเลือดที่โรงพยาบาล และรอผลการตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการก่อนพบแพทย์ หรือ การบริการของคลินิกต่างๆ ดังนั้นจำนวนทางเลือกที่มากทำให้ไม่เป็นผลดีต่อผู้ประกอบการ (-)

แรงกดดันที่ 4 : อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

กรุงเทพมหานคร มีจำนวนโรงพยาบาลรัฐบาล 46 แห่ง (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2555) โรงพยาบาลเอกชน 106 แห่ง (สำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ, 2556) จำนวนคลินิกเวชกรรม 2,037 แห่ง จำนวนคลินิกเทคนิคการแพทย์ 67 แห่ง (สำนักสถานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ, 2554) ที่เปิดให้บริการเจาะเลือด และตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการ เนื่องจากมีจำนวนสินค้าทดแทนจำนวนมากและค่า switching cost ที่ต่ำทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ใช้บริการสูง จึงเป็นผลเสียต่อผู้ประกอบการ (-)

แรงกดดันที่ 5 : อำนาจการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ

เนื่องจากบริษัทที่จัดจำหน่ายอุปกรณ์ และเครื่องมือทางการแพทย์มีอยู่เป็นจำนวนมากส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูง ดังนั้น “PhlebHome” จึงมีอำนาจในการต่อรองที่สูง (+) แต่เนื่องจากจำนวนสินค้าที่สั่งมีปริมาณที่น้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่มีในตลาดจึงเป็นข้อเสียเปรียบอีกประการหนึ่ง (-)

ตารางที่ 1.1 แสดงสรุปการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจจากแรงกดดัน 5 ประการ

แรงกดดัน 5 ประการ	ผลกระทบต่อธุรกิจ
กำแพงในการป้องกันการเข้ามาของกลุ่มรายใหม่	+
ความรุนแรงของการแข่งขันในอุตสาหกรรม	+
ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน	-
อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ	-
อำนาจการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ	+

หมายเหตุ (+) หมายถึง เป็นผลดีต่อธุรกิจของผู้วิจัย (-) หมายถึง เป็นผลเสียต่อผู้วิจัย

จากตารางที่ 1 พบว่าการพิจารณารงกดดันในด้านต่างๆ ทั้ง 5 ประการแสดงให้เห็นว่า การที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้มีความน่าสนใจ เนื่องจากมีปัจจัยหลายด้านที่เอื้อต่อการเข้าสู่อุตสาหกรรมของผู้เล่นหน้าใหม่และเมื่อพิจารณาความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน แม้ว่าสินค้าทดแทนจะมีเป็นจำนวนมากแต่ยังไม่สามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับคนไข้และโรงพยาบาลได้ จึงทำให้ธุรกิจยังมีโอกาสในการเติบโต ส่วนทางด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ แม้ว่าผู้ใช้บริการจะมีอำนาจการต่อรองที่สูงเนื่องจากมีสินค้าทดแทนจำนวนมาก และ switching cost ที่ต่ำ แต่โอกาสที่ผู้ใช้บริการจะเปลี่ยนจากสินค้าทดแทนมาใช้บริการของธุรกิจนี้ก็ยังมีมากขึ้นเช่นกัน

1.4 SWOT analysis

เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจเปิดใหม่ เมื่อเทียบกับคู่แข่งที่มีลักษณะการบริการที่ใกล้เคียงกัน เช่น บริษัท 'Ocare' และ โรงพยาบาลรัฐบาลที่ตั้งอยู่ใกล้เคียง 'โรงพยาบาลศิริราช' ดังนั้นเมื่อนำมาวิเคราะห์ SWOT จึงได้ดังนี้

Strength

ในส่วนของการ บริการเจาะเลือดนอกสถานที่มีจุดแข็งดังนี้

- เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่มีความยืดหยุ่นสูงเนื่องจากท โครงสร้างองค์กร มีลำขั้นตอนตัดสินใจที่น้อยทำให้สามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว
- สามารถใช้งานได้สะดวก เนื่องจากมีการบริการนอกเวลาทำให้เกิดความได้เปรียบเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

และในส่วนของการบริการทางห้องปฏิบัติการมีจุดแข็งดังนี้

- เนื่องจาก “PhlebHome” ใช้บริการห้องปฏิบัติการทางการแพทย์อื่น (Outsource) ทำให้สามารถเลือกห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ที่ได้รับมาตรฐาน LA และ ISO ได้ และ มีบริการที่ครอบคลุมทุกการทดสอบทางการแพทย์ เช่น โลหิตวิทยา ภูมิคุ้มกันวิทยา เคมีคลินิก จุลทรรศนศาสตร์ จุลชีววิทยา วิทยาศาสตร์การอาหาร พิษวิทยา และ chromosome study

Weakness

- เนื่องจาก “PhlebHome” ใช้บริการห้องปฏิบัติการทางการแพทย์อื่น (Outsource) ทำให้ผลการตรวจไม่สามารถส่งถึงมือผู้ใช้บริการได้ในระยะเวลา 24 ชั่วโมง
- ปัญหาด้านแหล่งเงินทุนที่มาจากการกู้ยืม และ สภาพคล่องทางการเงิน
- เนื่องจากในปีแรกใช้การจ้างงานแบบ part time ทำให้มีความเสี่ยงในการควบคุมคุณภาพการให้บริการ

Opportunity

- ปัญหาความแออัดในโรงพยาบาลขนาดใหญ่ที่เกิดจากผู้ใช้บริการมากกว่าครึ่งมีภูมิลำเนาอยู่ในเขตเมือง (สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข, 2550) และ ผู้ป่วยหลักประกันสุขภาพในระบบเฉพาะเขตโรงพยาบาลศิริราช มีมากกว่า 80,000 คน เฉลี่ยต่อวันจะมีผู้ป่วยมาพบแพทย์ไม่น้อยกว่า 400 คน จึงแสดงให้เห็นถึงกลุ่มเป้าหมายจำนวนมาก (รองเลขาธิการสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ, 2560)
- จากการรายงานข่าวของสถานีโทรทัศน์สีกองทัพบกช่อง 7 พบว่า มีผู้ใช้บริการหลายคนในโรงพยาบาลศิริราชกล่าวว่า “ทุกครั้งที่มาพบแพทย์ต้องรอนานอย่างน้อย 4 ชั่วโมง และแทบไม่มีสถานที่ให้ยืนหรือนั่ง แต่ก็จำเป็นต้องมา” ดังนั้นธุรกิจของผู้วิจัยจึงสามารถแก้ปัญหาการรอคิวเจาะเลือดและการตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการได้

Threat

- พรบ.สถานพยาบาล และ กฎหมายวิชาชีพ ที่เข้มงวดในการให้บริการด้านการแพทย์
- ปัญหาการจราจรในกรุงเทพมหานครที่ส่งผลต่อการเดินทางไปให้บริการเจาะเลือดนอกสถานที่ ซึ่งอาจเกิดปัญหาเจ้าหน้าที่ไม่สามารถเดินทางไปถึงสถานที่ได้ตรงตามเวลา
- คนไข้ที่มีความยากง่ายในการเจาะเลือดที่ไม่เท่ากันซึ่งคนเก่งอาจถูกเลือกให้ไปเจาะเก็บโลหิตคนไข้ง่าย แต่คนที่ไม่เก่งอาจถูกส่งไปเจาะเก็บโลหิตคนไข้เส้นง่าย จึงทำให้มีความเสี่ยงที่จะทำให้เกิดความไม่พอใจในบริการได้

1.5 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

1.5.1 วิสัยทัศน์

มุ่งสู่การเป็นอันดับหนึ่ง ในการบริการด้านการแพทย์ เพื่อยกระดับการดูแลสุขภาพที่จับต้องได้แก่สังคม

1.5.2 พันธกิจ

สร้างสรรค์การบริการทางการแพทย์เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจ

1.5.3 ปณิธาน

มุ่งพัฒนาการบริการเพื่อสังคมที่น่าอยู่



บทที่ 2 แผนการตลาด

ในส่วนของการจัดทำแผนการตลาดนั้นผู้ทำแผนได้มีการเก็บข้อมูลกลุ่มลูกค้าจำนวน 30 คน โดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก ในระหว่างวันที่ 23 พฤษภาคม 2561 ถึง 7 มิถุนายน 2561 ณ โรงพยาบาลศิริราช โดยผลจากการเก็บข้อมูลพบประเด็นหลักๆดังนี้

2.1 การศึกษาภาพรวมของตลาดการเจาะเลือดนอกสถานที่

การบริการเจาะเลือดในปัจจุบันส่วนเป็นรูปแบบมาใช้บริการในโรงพยาบาล แต่ยังมีคนใช้บางส่วนที่มีความต้องการใช้บริการเจาะเลือดนอกสถานที่ ดังนั้นจึงมีบุคลากรทางการแพทย์บางส่วนให้บริการเจาะเลือดนอกสถานที่ให้กับคนไข้กลุ่มนี้ และที่สำคัญคนไข้และบุคลากรทางการแพทย์มักจะมาจากโรงพยาบาลเดียวกัน หรือ รู้จักกันเป็นส่วนตัว เช่น ญาติ เป็นต้น

2.2 ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการเจาะเลือดนอกสถานที่

จากการสังเกต และ สัมภาษณ์ ผู้มาใช้บริการ โรงพยาบาลศิริราช พบว่า กลุ่มเป้าหมายทั้ง 2 กลุ่มมีพฤติกรรมดังตารางที่ 2.1 นี้

ตารางที่ 2.1 แสดงพฤติกรรมการใช้บริการในโรงพยาบาลของกลุ่มเป้าหมาย

	ผู้สูงอายุ และ ผู้ป่วยติดเตียง	ผู้ป่วยทั่วไป
ความถี่ในการมาใช้บริการ	6 เดือน ต่อ ครั้ง รongมา 2 – 3 เดือน ต่อ ครั้ง	6 เดือน ต่อ ครั้ง รongมา 2 – 3 เดือน ต่อ ครั้ง

ตารางที่ 2.1 แสดงพฤติกรรมการใช้บริการในโรงพยาบาลของกลุ่มเป้าหมาย (ต่อ)

ผู้ติดตาม	ส่วนมากผู้ติดตามเป็นคู่สมรสหรือลูกหลาน	ส่วนมากผู้ติดตามเป็นคู่สมรส
ลักษณะการเดินทาง	ใช้รถยนต์ส่วนบุคคล หรือ taxi	ใช้รถยนต์ส่วนบุคคล หรือ taxi
มูลค่าของธุรกิจใจลูกค้า	สามารถใช้บริการห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ได้โดยไม่ต้องมาโรงพยาบาล เนื่องจากบุคคลกลุ่มนี้ไม่สะดวกต่อการเคลื่อนย้ายหรือเดินทางมาโรงพยาบาล แต่ยังคงมีความต้องการในการลดระยะเวลาที่ใช้ในโรงพยาบาล	ความรวดเร็วในการใช้บริการโรงพยาบาลที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากไม่ต้องรอรอคิวเจาะเลือดและรอผลการตรวจ ทำให้ระยะเวลาที่ใช้ในโรงพยาบาลสั้นลง
ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ	ลูก หลาน ญาติ หรือ ผู้ดูแลเป็นผู้ตัดสินใจใช้บริการ	ตัวผู้ให้บริการเป็นผู้ตัดสินใจในการใช้บริการ

2.3 เป้าหมายทางการตลาด

2.3.1 เป้าหมายระยะสั้น (ปีที่ 1)

- เป็นที่รู้จักในกลุ่มตลาดเป้าหมาย คือ ญาติของผู้สูงอายุ และผู้ป่วยติดเตียง โดยวัดจาก การใช้งานต่อการไหลคให้ได้ 40 %

2.3.2 ระยะปานกลาง (ปีที่ 2 และ ปีที่ 3)

- เป็นที่รู้จักในกลุ่มตลาดเป้าหมาย คือ ญาติของผู้สูงอายุ และผู้ป่วยติดเตียง โดยวัดจาก การใช้งานต่อการไหลคให้ได้ 60 %
- มี copartner เพิ่มขึ้น 2 ราย ได้แก่ MEiD ที่เป็น start up เกี่ยวกับ คลังเก็บข้อมูลทางการแพทย์ส่วนบุคคลบนระบบคลาวด์ เช่น ประวัติการรักษาทางการแพทย์, โรคประจำตัว, ยาที่แพ้ ฯลฯ และ HealthSmile ที่เป็นบริการตรวจเลือดนอกสถานที่

2.3.3 ระยะยาว (ปีที่ 4 และ ปีที่ 5 เป็นต้นไป)

- สามารถเป็นแหล่งการเรียนรู้ให้กับนักศึกษาชั้นการดูงานและฝึกงาน เพื่อสร้างประสบการณ์ในสาขาวิชาชีพ และ เป็นผู้นำทางด้านการบริการทางการแพทย์เชิงรุกเพื่อสังคม

2.4 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

	ผู้ป่วยทั่วไป			ผู้ป่วยติดเตียง
	25 – 35 ปี	35-45ปี	45ปีขึ้นไป	
การตรวจทั่วไป	-	-	-	-
การตรวจติดตาม	กลุ่มเป้าหมายรอง	กลุ่มเป้าหมายรอง	กลุ่มเป้าหมายหลัก	กลุ่มเป้าหมายหลัก

จากการเก็บข้อมูลสำรวจพฤติกรรมผู้มาใช้บริการ โรงพยาบาลศิริราช และ สัมภาษณ์เชิงลึกพบว่ากลุ่มที่ให้ความสนใจ และ มีความมีความต้องการในการใช้บริการเจาะเลือดที่บ้าน แบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าหลัก : ผู้สูงอายุ และ ผู้ป่วยติดเตียง ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพและปริมณฑล เนื่องจาก บุคคลกลุ่มนี้มักไม่สะดวกต่อการเดินทางซึ่งมีสาเหตุมาจากสภาพร่างกายที่ไม่เอื้ออำนวย เช่น อัมพาตครึ่งซีก หรือ โรคที่เป็นอยู่ เช่น โรคกระดูกพรุน ดังนั้นทำให้การมาโรงพยาบาลหลายครั้งจึงสร้างความลำบากให้กับผู้ดูแล

2. กลุ่มลูกค้ารอง : บุคคลทั่วไปที่ใช้บริการห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ในการตรวจรักษาติดตาม และ ต้องการลดระยะเวลาในการใช้บริการในโรงพยาบาล เพื่อลดค่าเสียโอกาส เนื่องจากการมาใช้บริการโรงพยาบาล

2.5 การวิเคราะห์คู่แข่งในตลาด

ตารางที่ 2.2 แสดงการเปรียบเทียบการให้บริการกับคู่แข่ง

	PhlebHome	Ocare
เปิดบริการลงทะเบียน 24 ชั่วโมง	✓	✓
ตรวจสอบผลได้ภายใน 24 ชั่วโมง	✓	✓
ตรวจสอบผลย้อนหลัง	✓	✓
แพคเกจการตรวจตามอายุ	✓	✓
แพคเกจการตรวจตามหน้าที่การทำงานของระบบร่างกาย	✓	✓
แพคเกจการตรวจที่เหมาะสมกับการชีวิตประจำวัน	✓	●
แพทย์ที่ทำหน้าที่แปลผล	✓ copartnerกับMeDiSe	✓
แพทย์ที่ให้คำปรึกษาผ่านทางออนไลน์	✓ copartnerกับchiiwii life	●
การสั่งซื้อยาออนไลน์ภายใต้การควบคุมของแพทย์และเภสัชกร	✓ copartnerกับMeDiSe	●

2.6 การวางตำแหน่ง

เนื่องจากธุรกิจรับเจาะเลือดตามบ้านยังเป็นธุรกิจที่ใหม่ในประเทศไทย จึงยังไม่มีที่รู้จักอย่างแพร่หลาย และมีข้อกำหนดหลายประการที่เป็นอุปสรรคต่อผู้ที่ต้องการประกอบธุรกิจ ดังนั้นผู้ที่ทำธุรกิจให้บริการเจาะเลือดจะสามารถแบ่งได้ 3 ประเภท คือ สถานพยาบาล บริษัททางการแพทย์ และ ผู้ประกอบวิชาชีพอิสระ ดังนั้น คู่แข่งทางตรงจึงเป็นธุรกิจที่มีโมเดลทำธุรกิจคล้ายกันอย่าง Ocare หรือ คู่แข่งทางอ้อมอย่างสถานพยาบาลที่รับเจาะเลือดตามปกติ หรือ ผู้ประกอบวิชาชีพที่ให้บริการเจาะเลือดเป็นการส่วนบุคคล

เปิดเจาะเลือดตลอด 24 ชั่วโมง



ภาพที่ 2.1 แสดงการวิเคราะห์ Perceptual Map

2.7 ส่วนผสมทางการตลาด

สถานการณ์ตลาดในปัจจุบันมีความหลากหลายและความแตกต่างกันหลายมิติ มีความต้องการที่แตกต่างกัน ต่างก็มีแง่มุมที่ให้ความสำคัญที่แตกต่างกัน แต่จะต้องให้ทุกอย่างสอดคล้องกัน รวมถึงมีความสัมพันธ์กัน จนเกิดเป็นกลยุทธ์ที่จะมาใช้ในการพัฒนาสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด ดังนั้นเครื่องมือที่ทางบริษัทเลือกใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจคือ “Market Mix 4’S” ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดซึ่งประกอบด้วย

2.7.1 สินค้าและบริการ (Product)

2.7.1.1 ตราสินค้า



ภาพที่ 2.2 แสดงแบรนด์ PhlebHome

“PhlebHome” ย่อมาจากคำว่า “Phlebotomy” ที่แปลว่า การเจาะเลือด และ “Home” ที่แปลว่า บ้าน เพื่อสื่อถึงหัวใจของธุรกิจนี้ คือ การบริการเจาะเลือดที่บ้าน

โลโก้ประกอบด้วย 4 ส่วน ดังนี้

1. บ้าน ที่สื่อถึง การบริการที่ส่งตรงถึงบ้านคุณ
2. ผึ้ง ที่สื่อถึง ความขยันและเปิดให้บริการตลอด 24

ชั่วโมง

3. เข็มฉีดยา ที่สื่อถึง การเจาะเลือด
4. ชื่อธุรกิจ

จากการสำรวจ ผู้ใช้บริการให้ความคิดเห็นว่า โลโก้ แสดงออกถึงความ เป็นมิตร น่ารัก เป็นกันเอง ไม่มีความเป็นทางการมากเกินไป และครึ่งหนึ่งของ ผู้ใช้บริการสามารถจดจำโลโก้ได้²

2.7.1.2 รูปแบบของการบริการ

โมเดลการทำงานของ PhlebHome มีอยู่ 3 ขั้นตอนดังนี้

1. กรอกประวัติส่วนบุคคล

2. เลือก แพคเกจที่ต้องการจะตรวจ วัน และสถานที่²
3. รอรับบริการตามสถานที่ที่ระบุไว้

2.7.2 ราคา (Price)

ราคาเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจของลูกค้าว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อและดูถึงความเหมาะสมของราคาเมื่อเทียบกับคุณค่าของบริการ

การคิดราคาของ “Phlebotomy” แบ่งออกเป็น 2 ส่วน

1. ค่าบริการนอกสถานที่ คิดค่าบริการ 700 บาท ซึ่งมาจากการสัมภาษณ์ผู้ป่วย และ บริษัท medical ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการทางการแพทย์ขนาดใหญ่

2. ค่าบริการการตรวจ

ชุดการตรวจตามการทำงานของร่างกาย

ตารางที่ 2.3 แสดงรายละเอียดชุดตรวจตามการทำงานของร่างกาย

ชุดตรวจ	รายละเอียด	ราคา (บาท)
เบาหวาน	Gkucose Hb A1C	190
ไขมัน	Cholesterol Triglyceride HDL LDL	220
การทำงานของไต	BUN Creatinine	100
Thyroid	TSH T3 T4	600

² จากการสัมภาษณ์ผู้ใช้บริการ โรงพยาบาลศิริราช

ตารางที่ 2.3 แสดงรายละเอียดชุดตรวจตามการทำงานของร่างกาย (ต่อ)

การทำงานของตับ	Total protein (Quantitative) Albumin Globulin Direct Bilirubin Total Bilirubin SGOT (AST Aspartate aminotransferase) SGPT (ALT Alanine aminotransferase) Alkaline Phosphatase (ALP)	360
Electrolyze	Na K CO ₂ Cl	100
Urinalysis	Physical+ Chemical+ Microscopic	60
คัดกรองโรคติดต่อทางเพศสัมพันธ์	HBsAg Anti - HCV Anti - HIV VDRL	620
คัดกรองมะเร็ง	มะเร็งลำไส้ (CEA) มะเร็งตับอ่อน (CA 19-9) มะเร็งตับ (AFP) มะเร็งต่อมลูกหมาก (PSA) * สำหรับผู้ชาย มะเร็งรังไข่ (CA125) *สำหรับ ผู้หญิง	1470 *สำหรับผู้ชาย 1770 *สำหรับผู้หญิง

ชุดตรวจตามอายุ

ตารางที่ 2.4 แสดงรายละเอียดชุดตรวจตามอายุ

ชุดตรวจ	รายละเอียด	ราคา (บาท)
อายุ 25 – 35 ปี	ระดับน้ำตาลในเลือด ไขมันในเลือด ไต ตับ	720
อายุ 36 – 45 ปี	ระดับน้ำตาลในเลือด ไขมันในเลือด ไต ตับ ความสมบูรณ์ของเม็ดเลือด Urinalysis	870
อายุ 46 ปีขึ้นไป	ระดับน้ำตาลในเลือด ไขมันในเลือด ไต ตับ ความสมบูรณ์ของเม็ดเลือด Urinalysis คัดกรองมะเร็ง	2340 *สำหรับผู้ชาย 2640 *สำหรับผู้หญิง

ตามรายการตรวจ

ตารางที่ 2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ

ลำดับ	รายการ	หน่วย	ราคา
ค่าบริการโลหิตและส่วนประกอบของโลหิต			
การตรวจวิเคราะห์เพื่อการให้เลือดหรือส่วนประกอบของเลือด			
6.1.1	Blood group (ABO- Cell and serum grouping) - Tube method	Test	100
6.1.4	RH. (D) Typing - Tube method	Test	50
ค่าตรวจวินิจฉัยทางเทคนิคการแพทย์และพยาธิวิทยา			
1. HEMATOLOGY/CELL COUNT/SPECIAL STAINING			
1.4	Erythrocyte Sedimentation Rate (ESR)	Test	50
1.9	Hematocrit (centrifuged)	Test	30
1.11	Hemoglobin typing (Hb typing) / (Hemoglobin electrophoresis panel in Blood)	Test	270
1.12	Hemosiderin test (Qualitative)	Test	80
1.13	Erythrocyte Inclusion body	Test	40
1.16	LE cell preparation, stain, examination	Test	150
1.17	Occult blood, Stool	Test	30
1.21	Reticulocyte count	Test	40
2. PANEL HEMATOLOGY/CELL COUNT/SPECIAL STAINING			
2.2	Complete blood count (CBC)	Test	90
2.5	Direct smear, Stool (Blood Cell Count Panel)	Test	40
3. COAGULATION			
3.28	Partial Thomboplastin Time (PTT)	Test	85
3.32	Prothombin Time (PT) and International Normalize Ratio (INR)	Test	75

ตารางที่ 2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ (ต่อ)

7. URINALYSIS			
7.1	Albumin, Urine (Qualitative)	Test	20
7.3	Bence-Jones protein, Urine (Immunoglobulin light chains)	Test	50
7.4	Bile, Urine	Test	40
7.5	Glucose , Urine (Qualitative)	Test	20
7.6	Hemosiderin, Urine	Test	50
7.7	Ketone, Urine (<i>Test strip</i>)	Test	40
7.8	pH, Urine	Test	20
7.9	Pregnancy test, Urine	Test	70
7.10	Specific gravity	Test	20
7.11	Urinalysis (Physical+ Chemical+ Microscopic) PANEL,UA	Test	60
7.12	Urobilinogen, Urine	Test	50
8. CHEMISTRY			
8.1 ELECTROLYTE/CATION			
8.1.1	Calcium (Serum or Plasma, mg/dL)	Test	50
8.1.4	Calcium , Urine	Test	50
8.1.5	Chloride	Test	40
8.1.6	CO ₂	Test	40
8.1.9	Magnesium	Test	70
8.1.13	Phosphorus (Phosphate)	Test	55
8.1.15	Potassium	Test	40
8.1.17	Potassium , Urine	Test	40
8.1.18	Sodium	Test	40
8.1.20	Sodium , Urine	Test	40

ตารางที่ 2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ (ต่อ)

8.1.21	Zinc, Serum/Urine	Test	350
8.2 INORGANIC/ORGANIC			
8.2.2	B-crosslaps (Collagen crosslinked C-telopeptide)	Test	450
8.2.4	Bilirubin, Direct (Bilirubin.glucuronidated + Bilirubin.albumin bound)	Test	50
8.2.6	Bilirubin, Total	Test	50
8.2.7	BUN (Blood Urea Nitrogen)	Test	50
8.2.9	Creatinine	Test	50
8.2.10	Creatinine , 24 hr Urine	Test	50
8.2.11	Creatinine, Urine	Test	50
8.2.12	Ferritin	Test	310
8.2.13	Folate	Test	240
8.2.15	Glucose (Blood, Urine, Other) (Quantitative)	Test	40
8.2.19	Lipid – Cholesterol	Test	60
8.2.20	Lipid - HDL - cholesterol Cholesterol in HDL	Test	100
8.2.21	Lipid – TG (Triglyceride)	Test	60
8.2.22	Lipid - LDL - chol (direct) Cholesterol in LDL, Direct assay สั่งรายการเดี่ยว	Test	150
8.2.26	Uric acid (Urate)(Quantitative)	Test	60
8.2.31	Vitamin B12 (Cobalamins)	Test	240
8.3 ENZYME/PROTEIN			
8.3.3	Albumin (Quantitative)	Test	50
8.3.5	Alkaline phosphatase	Test	50
8.3.7	Amylase, Serum	Test	100
8.3.8	Amylase , Urine	Test	100
8.3.16	Creatinine Phosphokinase (CPK) (Creatine kinase)	Test	90

ตารางที่ 2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ (ต่อ)

8.3.20	G-6-PD Qualitative	Test	70
8.3.22	Gamma glutamyl transpeptidase	Test	130
8.3.24	Hb A1C	Test	150
8.3.25	LDH Lactate dehydrogenase (Quantitative)	Test	60
8.3.29	Microalbumin , Urine	Test	270
8.3.32	Osteocalcin	Test	250
8.3.34	SGOT (AST Aspartate aminotransferase)	Test	50
8.3.35	SGPT (ALT Alanine aminotransferase)	Test	50
8.3.39	Total protein (Quantitative)	Test	60
8.4 HORMONE			
8.4.9	Cortisol	Test	300
8.4.12	Estradiol	Test	300
8.4.14	FSH (Follicle stimulating hormone) (Follitropin)	Test	250
8.4.21	LH (Lutropin)	Test	250
8.4.25	Progesterone	Test	250
8.4.26	Prolactin	Test	300
8.4.27	PTH (intact) (Parathyrin.intact)	Test	210
8.4.29	Testosterone (Quantitative)	Test	250
8.4.30	Thyroid hormone - Free T3 (Free Tri - iodothyroxine) (Triiodothyronine.free)	Test	200
8.4.31	Thyroid hormone - Free T4 (Free Thyroxine)	Test	200
8.4.32	Thyroid hormone - T3 (Tri - iodothyroxine) (Triiodothyronine)	Test	200
8.4.33	Thyroid hormone - TSH (Thyroid Stimulating Hormone) (Thyrotropin) (Quantitative)	Test	200
8.4.35	Vanillylmadelic acid (VMA) , Urine	Test	600

ตารางที่ 2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ (ต่อ)

8.5 TUMOR MARKER			
8.5.1	Alpha Fetoprotein (AFP) (Alpha-1-Fetoprotein) /Alpha-1 Fetoprotein)	Test	270
8.5.2	Beta - HCG (Choriogonadotropin.beta subunit) (Quantitative)	Test	270
8.5.3	CA 125 (Cancer Ag 125) (Quantitative)	Test	600
8.5.4	CA 19-9 (Cancer Ag 19-9) (Quantitative)	Test	600
8.5.5	CEA (Carcinoembryonic antigen)	Test	300
8.5.8	PSA (Prostate-specific antigen)	Test	300
8.6 PANEL CHEM			
8.6.3	Electrolyte (Na, K, Cl, CO2)	Test	100
8.6.4	Lipid profile (Cholesterol, HDL-chol, LDL-chol, TG)	Test	220
8.6.6	Liver function test	Test	350
9. CHALLENGE TEST			
9.5	Oral Glucose Tolerance Test (OGTT) ระดับ plasma glucose 2 ครั้ง	Test	170
10. DRUG/TOXICOLOGY			
10.4	Aluminium (quantitative)	Test	360
10.11	Arsenic (quantitative จาก Urine, EDTA blood)	Test	600
10.15	Cadmium (quantitative)	Test	380
10.20	Chromium (quantitative)	Test	380
10.21	Copper (quantitative)	Test	350
10.30	Lead (quantitative)	Test	400
10.32	Manganese (quantitative)	Test	220
10.34	Mercury (quantitative)	Test	380
10.41	Nickel (quantitative)	Test	380

ตารางที่ 2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ (ต่อ)

11. MICROBIOLOGY			
11.1 BACTERIA			
11.1.1	Aerobic culture and sensitivity	Test	250
11.1.24	Streptococcus gr A-Anti Streptolysin O	Test	110
11.1.29	Treponema pallidum -TPHA	Test	100
11.1.30	Treponema pallidum - VDRL (RPR) (Reagin Ab, D400	Test	50
11.3 VIRUS			
11.3.24	Giemsa stain for Virus or Parasite	Test	80
11.3.26	Hepatitis B virus HBc Ab (Hepatitis B virus core Ab)	Test	230
11.3.30	Hepatitis B virus HBs Ab detection	Test	180
11.3.31	Hepatitis B virus HBs Ag (Hepatitis B surface antigen) - ELISA, MEIA, ECLIA	Test	130
11.3.38	Hepatitis C virus HCV Ab (Hepatitis C Antibody)	Test	300
11.3.49	HIV Ab (screening)	Test	140
11.5 PROTOZOA			
11.5.2	Amoeba - Special stain for free-living amoeba (Trichrome staining)	Test	250
11.5.3	Cryptosporidium (modified acid fast stain)	Test	100
11.5.7	Malaria, thin film	Test	50
11.6 PARASITE			
11.6.13	Stool concentration (Formalin-ethyl acetate technique/Kato's Thick smear)	Test	160
12. SEROLOGY			
12.2	Anti-dsDNA Ab (DNA double strand Ab, Quantitative)	Test	210
12.7	Anti-nRNP Ab (Immunodiffusion) (Ribonucleoprotein extractable nuclear Ab Qualitative)	Test	110

ตารางที่ 2.5 แสดงรายละเอียดรายการตรวจ (ต่อ)

12.11	Anti-Sm Ab (Smith extractable nuclear Ab)	Test	110
12.13	Anti-Smooth muscle Ab)	Test	350
12.17	Antinuclear Ab (FANA, ANA)	Test	450
12.18	Rheumatoid factor - Latex (Qualitative)	Test	80
16. CYTOGENETIC/MOLCYTO			
16.2	Chromosome analysis (Amniotic fluid/CVS/Tissue)	Test	3,000
16.3	Chromosome analysis non-leukemia (Blood)	Test	1,800
16.4	Chromosome analysis in-leukemia (Bone marrow /blood)	Test	4,000
17. MOLGEN			
17.46	Methylation analysis – Methylation PCR	Test	2,500

2.7.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ทาง PhlebHome วางช่องทางการจัดจำหน่ายไว้ 2 ช่องทาง เพื่อที่จะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึงมีดังนี้

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก คือ เว็บไซต์ หรือ แอปพลิเคชัน
2. ช่องทางการจัดจำหน่ายรอง คือ โทรศัพท์

2.7.4 กลยุทธ์ส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดและการขายแต่ละช่วงเวลามีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไปทาง PhlebHome ขอแบ่งแต่ละช่วงไว้ดังต่อไปนี้

2.7.4.1 กลยุทธ์การใช้สื่อ offline

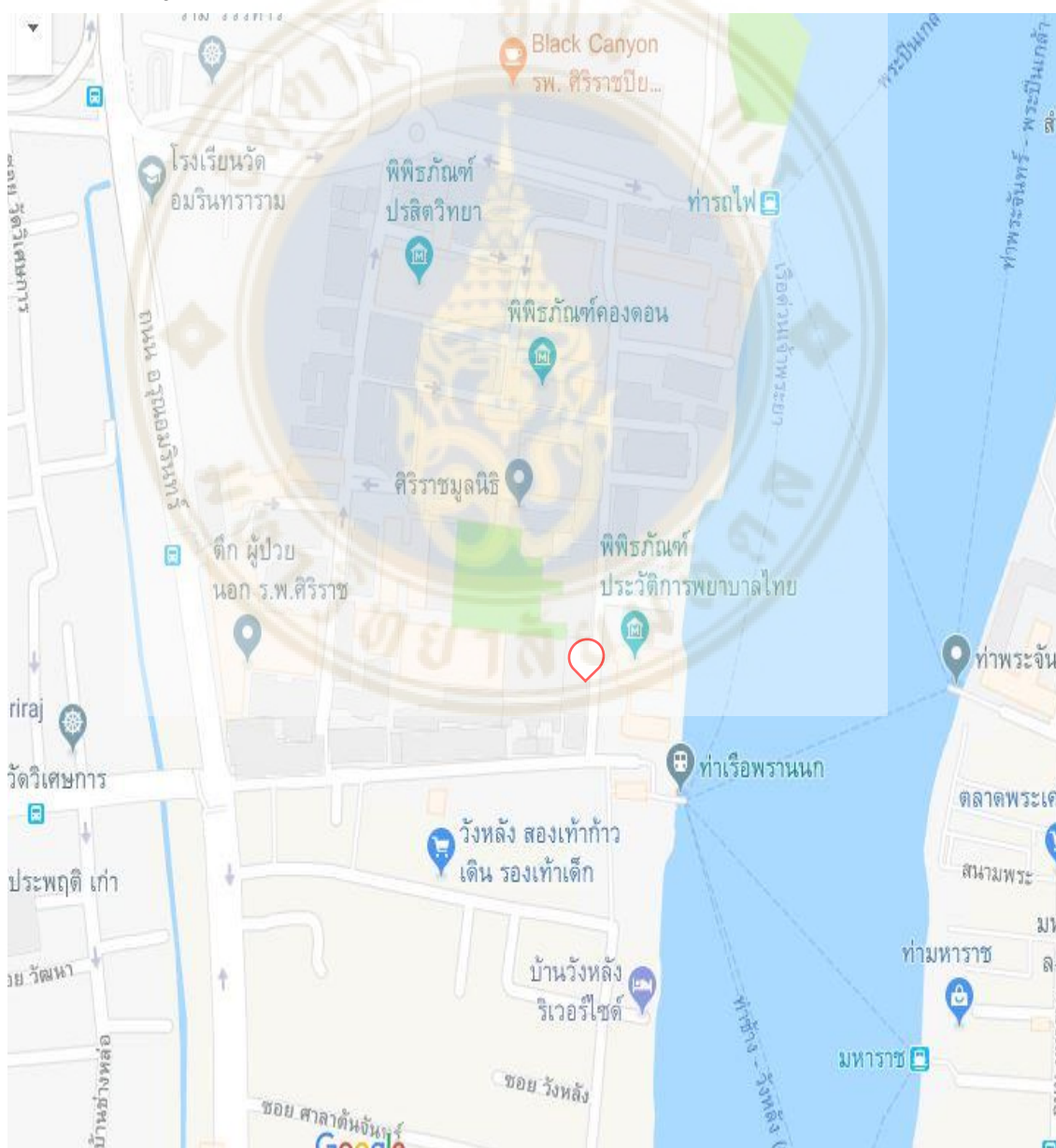
- กิจกรรมร่วมออกงานเกี่ยวกับ HealthTech ต่างๆ
- กิจกรรมร่วมออกงานเกี่ยวกับนวัตกรรมทางการแพทย์

บทที่ 3

แผนการดำเนินงาน

3.1 สถานที่ตั้ง

สำนักงานตั้งอยู่ ห้างแรก ตลาดวังหลัง ด้านข้าง โรงพยาบาลศิริราช ค่าเช่าต่อปี 190,000 บาท

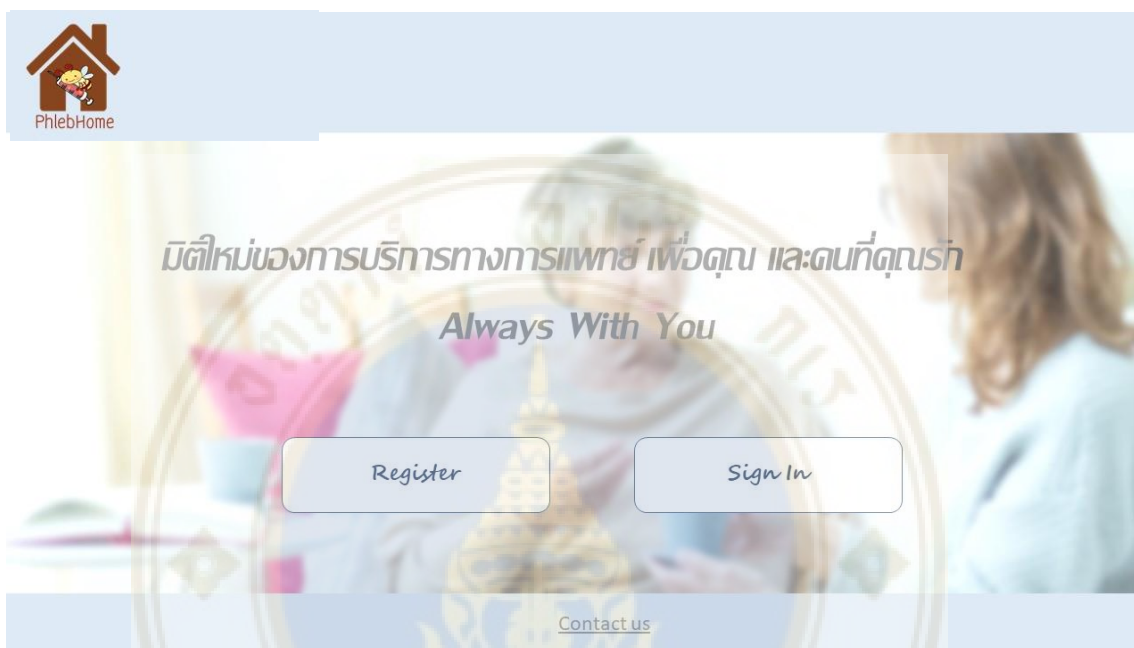


ภาพที่ 3.1 แสดงสถานที่ตั้งบริษัท PhlebHome

3.2 แผนการดำเนินงานธุรกิจ

3.2.1 ขั้นตอนการใช้บริการ

1. เข้าหน้าเว็บเพจ
2. ลงทะเบียนประวัติสำหรับผู้มาใช้บริการครั้งแรก หรือ เข้าสู่ระบบสำหรับสมาชิก



ภาพที่ 3.2 แสดงตัวอย่างหน้าเว็บPhlebHome

3. เลือกวัน เวลา สถานที่ ที่ต้องการใช้บริการ

The screenshot shows the PhlebHome website interface. At the top, there are logos for the Ministry of Health and PhlebHome, and a user profile icon for 'นายเคช พระศรีวิสารสุนทร'. The navigation menu includes 'HOME', 'ประวัติส่วนตัว', 'จองเวลาและสถานที่', 'ตรวจสอบผลการตรวจ', 'ตารางกิจกรรม', and 'ติดต่อเรา'. The main content area has dropdown menus for 'วัน' (Day), 'เดือน' (Month), and 'ปี' (Year), and a 'เวลา' (Time) dropdown set to '6.00 - 7.00 น.'. Below this is a 'สถานที่' (Location) input field. The 'ช่องทางชำระเงิน' (Payment Method) section has three radio button options: 'โอนผ่านธนาคาร', 'ชำระผ่านบัตรเครดิต/เดบิต', and 'ชำระเงินสด ณ วันที่รับบริการ'. The 'เลือกโปรแกรมการตรวจ' (Select Examination Program) section has two sub-sections: 'กรณีมีใบส่งจากแพทย์' (If you have a doctor's referral) with an 'upload' button, and 'กรณีไม่มีใบส่งจากแพทย์' (If you do not have a doctor's referral) with a 'โปรดเลือกโปรแกรมการตรวจที่คุณต้องการ' (Please select the examination program you need) section. This section contains a table of examination programs.

เลือก	ชุดตรวจ	รายละเอียด	ราคา
	เบาหวาน	Glucose Hb A1C	100
	ไขมัน	Cholesterol Triglyceride HDL LDL	200
	ตับ	AST ALT GGT	200

ภาพที่ 3.3 แสดงตัวอย่างกรอกข้อมูลเพื่อใช้บริการPhlebHome

4. รอรับบริการ

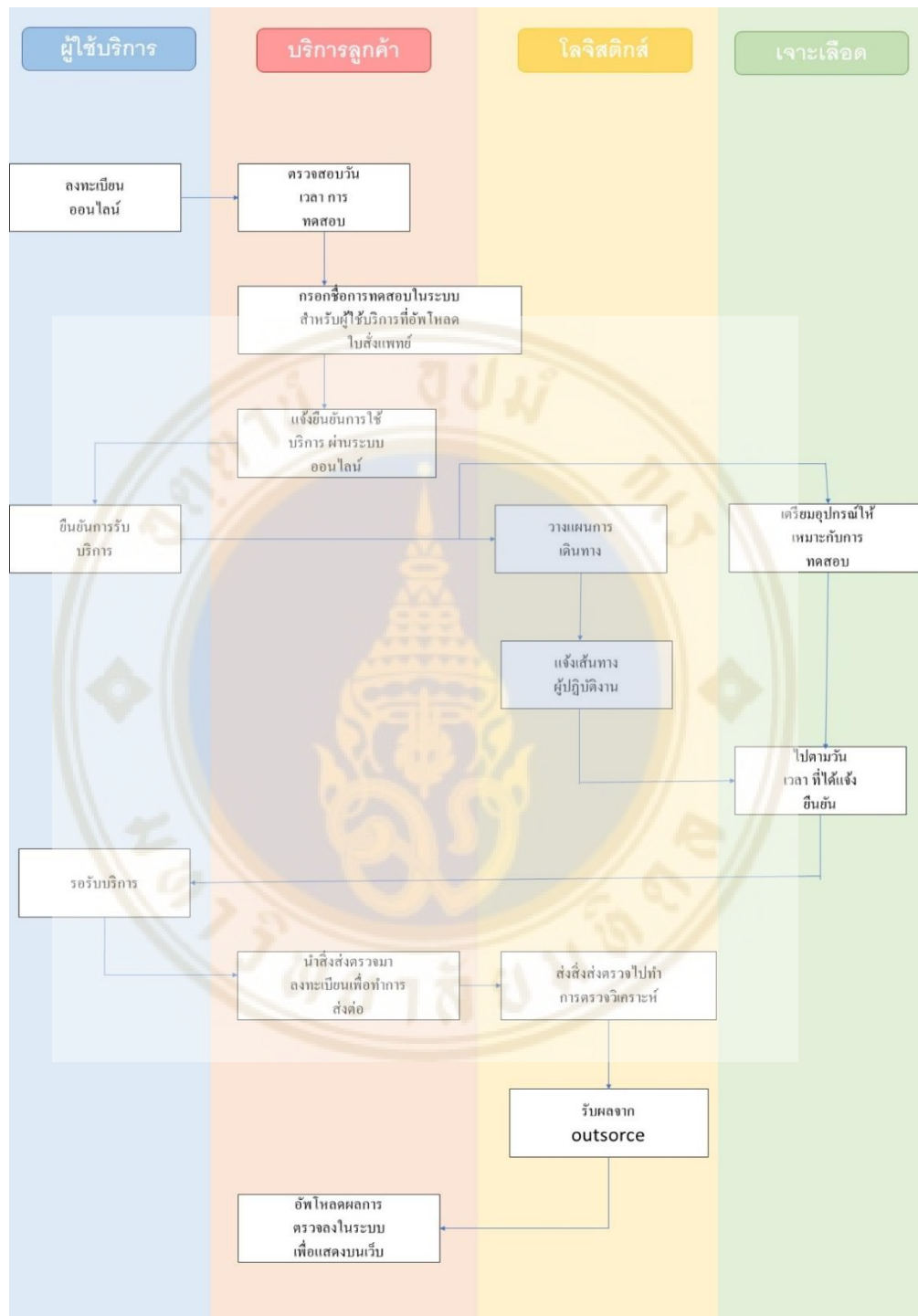
5. ตรวจสอบผลการตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ทางเว็บเพจ

3.2.2 กระบวนการให้บริการ

กระบวนการให้บริการสามารถแบ่งได้ 5 ส่วน ดังนี้

1. เว็บเพจ และ แอปพลิเคชันที่ให้บริการ จะใช้โปรแกรมของบริษัท เมดคอล ซึ่งเป็นบริษัททางการแพทย์ขนาดใหญ่ที่ให้บริการด้านโปรแกรมสำหรับในห้องปฏิบัติการ
2. การตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการ จะเป็นการจ้าง สถานเวชศาสตร์ชั้นสูงระดับคณะเทคนิคการแพทย์มหาวิทยาลัยมหิดล เป็นผู้ทำการตรวจวิเคราะห์เนื่องจากเป็นห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ที่ได้รับมาตรฐาน ISO 15189 และ ISO 15190
3. ระบบlogistic ทั้งการจัดเส้นทาง การลำเลียง และการขนส่งสิ่งส่งตรวจ
4. การจัดเก็บสิ่งส่งตรวจ โดยนักเทคนิคการแพทย์ที่มีใบอนุญาตในการประกอบวิชาชีพทั้งของไทย และสากล ซึ่งมีทั้งการจ้างแบบเต็มเวลา และ ชั่วโมง
5. การเก็บรักษาข้อมูลผู้ใช้บริการ
 - การทำสัญญาการรักษาความลับข้อมูลของคนไข้ และการให้บริการของคนไข้
 - การเก็บรักษาข้อมูลจำนวน 2 แห่ง

3.2.3 ขั้นตอนการให้บริการและกระบวนการทำงาน



ภาพที่ 3.4 แสดงขั้นตอนการให้บริการและกระบวนการทำงาน

3.3 การดำเนินการและค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง

ตารางที่ 3.1 แสดงรายการของตกแต่งภายใน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน				
1	Build in Counter	1	150,000	150,000
2	เก้าอี้	4	1,430	5,720
3	เก้าอี้	4	2,590	10,360
4	ตู้เย็น LG 17.4Q	1	20,990	20,990
5	ค่าอุปกรณ์ตกแต่งอื่นๆ	1	30,000	30,000
รวมค่าเฟอร์นิเจอร์และตกแต่ง			217,070	

ตารางที่ 3.2 แสดงรายการอุปกรณ์เจาะเก็บโลหิต

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
อุปกรณ์การเจาะเก็บโลหิตใช้หมุนเวียน				
1	หมอนรองแขน	4	200	800
2	สายรัด	50	10	500
3	แรคใส่เลือด	4	1,050	4,200
รวมค่าอุปกรณ์การเจาะเก็บโลหิตใช้หมุนเวียน			5,500	
อุปกรณ์การเจาะเก็บโลหิตใช้ไม่หมุนเวียน(ต่อคน)				
1	Syring	1	3	3
2	niddle	1	3	3
3	สำลีแอลกอฮอล์	1	2	2
4	สำลีแห้ง	1	2	2
5	พลาสติก	1	1.5	1.5
6	หลอดใส่เลือด	1	2.5	2.5
รวมค่าอุปกรณ์การเจาะเก็บโลหิตใช้ไม่หมุนเวียน(ต่อคน)			14	

บทที่ 4 การบริหารจัดการในองค์กร

4.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

มีการจดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยใช้ชื่อว่า บริษัท เฟบโฮม จำกัด มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยบริษัทมีผู้ร่วมลงทุนทั้งหมด 7 คน แหล่งที่มาของเงินทุนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้น 100,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นเงินลงทุน 1,000,000 บาท และมีสัดส่วนการถือหุ้นดังตารางที่ 4.1 ดังนี้

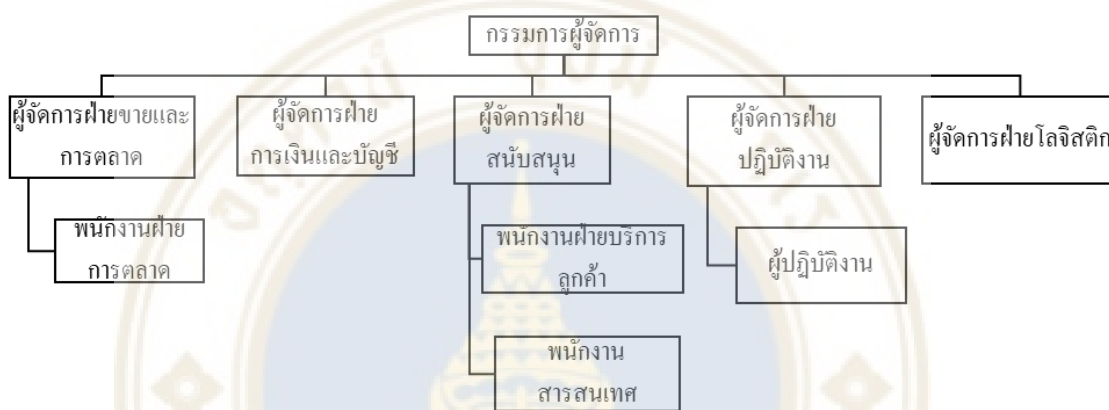
ตารางที่ 4.1 แสดงผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้น	เงินกู้ (บาท)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)	เงินทุนในการ จัดตั้งบริษัท (บาท)
นางสาววันทนีย์ จิระพันธ์พงศ์		30,000.00	30	300,000.00
นายศรัณย์ จิระพันธ์พงศ์		15,000.00	15	150,000.00
นางสาวเมธพร โชคสว่างเนตร		15,000.00	15	150,000.00
นางสาวพัชฎ์สิตา ขจรอริยสิทธิ์		10,000.00	10	100,000.00
นางสาวชนัญญา งามกิตติทรงคุณ		10,000.00	10	100,000.00
นางสาวกชพร เวโรจน์วณิชย์		10,000.00	10	100,000.00
นางสาวธนพร คุณารนนท์เจริญ		10,000.00	10	100,000.00
ผู้ธนาคาร	17,644,458.95			
รวม	17,644,458.95	60,000.00	100	18,644,458.95

4.2 ลักษณะการบริหารงาน

ลักษณะการบริหารของ PhlebHome จะอยู่ในรูปแบบองค์กรขนาดเล็ก และรูปแบบของธุรกิจ จำเป็นต้องมีการสื่อสารและความสัมพันธ์ที่ดีภายในองค์กร การรับฟังความคิดเห็น ปัญหาของพนักงาน และลูกค้า เพื่อให้การให้บริการมีประสิทธิภาพมากที่สุด

4.2.1 แผนผังโครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 4.1 แสดงแผนผังโครงสร้างองค์กร

4.3 แผนการบริหารงาน

4.3.1 กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- กำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์และแผนการดำเนินงานของทั้งองค์กร
- บริหารองค์กรให้เป็นไปตามเป้าหมายและกลยุทธ์ที่ตั้งไว้
- เป็นผู้ตัดสินใจในขั้นสุดท้ายเพื่อไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้
- กำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนบุคลากรให้เหมาะสม

4.3.2 ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด (Sale and Marketing)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด แผนการตลาด ตามเป้าหมายขององค์กร
- กำหนดกลยุทธ์ด้านการจัดกิจกรรมทางการตลาด การประชาสัมพันธ์ที่คาดว่าจะเข้าถึงและเหมาะสมต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

4.3.2.1 พนักงานฝ่ายการตลาด (Marketing)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- ประชาสัมพันธ์งานบริการขององค์กรกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- ดูแลและติดต่อประสานงานกับลูกค้า
- รับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าและนำมาเสนอต่อภายในองค์กร

4.3.3 ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี (Finance&Account)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- กำหนดกลยุทธ์และวางแผนการเงิน
- จัดทำบัญชี

4.3.4 ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน (Supporting)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- ประสานงานระหว่างหน่วยงานทั้งภายในและภายนอกขององค์กร
- ดูแลและจัดทำสัญญาและเอกสารต่างๆ สำหรับประสานงานกับภายนอกองค์กร

4.3.4.1 พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า (Call Center)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- รับคำสั่งจากลูกค้า
- ประสานงานกับพนักงานเจาะเลือดเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมีคุณภาพ
- ให้บริการผ่านทางโทรศัพท์แก่ลูกค้าและหน่วยงานภายนอกองค์กร

4.3.4.2 พนักงานสารสนเทศ (IT)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- ดูแลและจัดทำระบบสารสนเทศภายในองค์กร
- ดูแลระบบประมวลผลของงานบริการ

4.3.5 ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติงาน (Mobile)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- กำหนดกลยุทธ์ด้านการบริการ
- ให้บริการเจาะเลือดผู้ใช้บริการ
- จัดส่งโลหิตให้กับสถานเวชศาสตร์ชั้นสูตร โรงพยาบาลศิริราช

4.3.6 ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติก (Logistic)

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- วางแผนเส้นทางการให้บริการ
- ดูแลระบบโลจิสติก

4.4 การวางแผนกำลังคนและโครงสร้างค่าตอบแทน

องค์กรมีแผนที่จะจ้างงานทั้งหมด 9 ตำแหน่ง โดยเจ้าของกิจการจะดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติงาน ส่วนผู้ร่วมลงทุนอีก 3 คน จะดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด และ ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติก ทั้งนี้ทางองค์กรได้วางกำลังคนและการจ้างงานดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงการว่าจ้างพนักงานในแต่ละปี

ตำแหน่ง	อัตรากำลังคน				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กรรมการผู้จัดการ	1	1	1	1	1
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	1	1	1	1	1
ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	1	1	1	1	1
ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน	1	1	1	1	1
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ	1	1	1	1	1
ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติก	1	1	1	1	1
พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า	2	2	2	2	2
พนักงานสารสนเทศ	3	3	3	3	3
พนักงานเจาะเลือด	8	8	8	8	8
รวม	19	19	19	19	19

ตารางที่ 4.3 แสดงอัตราเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 1

อัตราแสดงเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 1 ซึ่งเป็นการจ้าง พนักงานเจาะเลือดแบบ part time

ตำแหน่ง	จำนวนคน	เงินเดือน	ค่าจ้างรายวัน	รวมเงินเดือน
กรรมการผู้จัดการ	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติก	1	20,000		20,000
พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า	2	20,000		40,000
พนักงานสารสนเทศ	3	20,000		60,000
พนักงานเจาะเลือด part - time	8		1,000	240,000

ตารางที่ 4.4 แสดงอัตราเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 2 - 3

อัตราแสดงเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 2 - 3 ซึ่งเป็นการจ้าง พนักงานเจาะเลือดแบบ full time

ตำแหน่ง	จำนวนคน	เงินเดือน	ค่าจ้าง รายวัน	รวมเงินเดือน
กรรมการผู้จัดการ	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติงาน	1	20,000		20,000
ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติก	1	20,000		20,000
พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า	2	20,000		40,000
พนักงานสารสนเทศ	3	20,000		60,000
พนักงานเจาะเลือด full - time	5	20,000		100,000
พนักงานเจาะเลือด part - time	3		1,000	90,000
รวม	19			410,000

หมายเหตุ ค่าทำงานนอกเวลา ของพนักงานเจาะเลือด จ่ายเป็นรายวัน วันละ 1,000 บาท

ตารางที่ 4.5 แสดงอัตราเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 4 - 5

อัตราแสดงเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 4 - 5 ซึ่งเป็นการจ้าง พนักงานเจาะเลือดแบบ full time

ตำแหน่ง	จำนวนคน	เงินเดือน	ค่าจ้าง รายวัน	รวมเงินเดือน
กรรมการผู้จัดการ	1	21,100		21,100
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	1	21,100		21,100
ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	1	21,100		21,100
ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน	1	21,100		21,100
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติงาน	1	21,100		21,100
ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติก	1	21,100		21,100

ตารางที่ 4.5 แสดงอัตราเงินเดือนของพนักงานในปีที่ 4 – 5 (ต่อ)

พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า	2	21,100		42,200
พนักงานสารสนเทศ	3	21,100		63,300
พนักงานเจาะเลือด full - time	5	21,100		105,500
พนักงานเจาะเลือด part - time	3		1,000	90,000
รวม	19			427,600

หมายเหตุ อัตราการขึ้นเงินเดือนขึ้นร้อยละ 5.5 ทุกประสบการณ์ทำงาน 2 ปี³

ค่าทำงานนอกเวลา ของพนักงานเจาะเลือด จ่ายเป็นรายวัน วันละ 1,000 บาท

4.5 การสรรหาและการคัดเลือกพนักงาน

ทางองค์กรได้กำหนดคุณสมบัติของพนักงานร้านให้สอดคล้องกับหน้าที่ที่ได้รับ โดยใช้ช่องทางการรับสมัครที่หลากหลาย เช่น การตีพิมพ์ประกาศ การประกาศผ่านเว็บไซต์ และการรับสมัครผ่านการแนะนำของคนรู้จัก เป็นต้น โดยจะมีการตรวจสอบประวัติโดยการสัมภาษณ์ เพื่อตรวจสอบทัศนคติ บุคลิกภาพ โดยได้มีการกำหนดคุณสมบัติของพนักงานดังนี้⁴

4.5.1 พนักงานฝ่ายสารสนเทศ

- เพศชายหรือหญิงอายุระหว่าง 18-30 ปี
- จบการศึกษาปริญญาตรี สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- รักงานด้านบริการ ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี

³ คู่มือการปรับอัตราค่าจ้างสำหรับพนักงานกระทรวงสาธารณสุขปี 2558

⁴ เอกสารคู่มือการรับสมัครพนักงาน โรงพยาบาลตำรวจแห่งชาติ

4.5.2 พนักงานบริการลูกค้า

- เพศชายหรือหญิงอายุระหว่าง 20-30 ปี
- จบการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี สาขาเทคนิคการแพทย์ สาขาบริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง

- มีความสามารถในการประชาสัมพันธ์และทำให้ลูกค้าพึงพอใจ
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- รักงานด้านบริการ ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- มีบุคลิกภาพดี

4.5.3 พนักงานเจาะเลือด⁵

- เพศชายหรือหญิง
- จบการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี สาขาเทคนิคการแพทย์ สาขาพยาบาล หรือผู้ช่วยพยาบาล

- มีใบอนุญาตในการประกอบวิชาชีพ
- มีใบขับขี่
- รักงานด้านบริการ ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี

4.6 การจัดอบรมประจำปี

การจัดอบรมประจำปีนั้น จะ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก คือ

4.6.1 การอบรมทั่วไป

4.6.1.1 การอบรมภาวะการเป็นผู้นำ สำหรับหัวหน้างาน ผู้จัดการ และผู้บริหาร เพื่อสร้างวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำ

⁵ เอกสารคู่มือการรับสมัครพนักงาน บริษัทโพรแลปโบลาทอเรีย

4.6.1.2 การอบรมคุณธรรม สำหรับ พนักงาน และ ผู้บริหารทุกคน เพื่อสร้างจิตสำนึกในการบริการเนื่องจากบริษัท PhlebHome ทำงานใกล้ชิดคนไข้จึงจำเป็นต้องทำความเข้าใจในสภาวะของคนไข้ และให้บริการด้วยใจเมตตา

4.6.2 การอบรมตามหน้างาน

4.6.1.3 การอบรมตามภาระงาน เพื่อให้พนักงานมีความชำนาญในการทำงานมากยิ่งขึ้น และยังเป็นการเพิ่มเติมความรู้ให้ทันต่อโลกและเทคโนโลยีที่ก้าวไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน

4.6.1.4 การอบรมวิชาชีพ สำหรับ ผู้ประกอบวิชาชีพ เนื่องจาก ผู้มีใบประกอบวิชาชีพจำเป็นต้องได้รับการอบรม หรือ เข้าร่วมประชุมวิชาการในสาขานั้นๆ เพื่อต่ออายุใบประกอบวิชาชีพ และเป็นการฟื้นฟูความรู้ รวมถึงเพิ่มพูนความรู้ใหม่ๆ ในด้านสาขาวิชาชีพ⁶

ตารางที่ 4.6 แสดงการอบรมประจำปี

ตำแหน่ง	การอบรม ภาวะผู้นำ	การอบรม คุณธรรม	การอบรม ตามภาระ งาน	การอบรม วิชาชีพ
กรรมการผู้จัดการ	✓	✓		
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	✓	✓		
ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	✓	✓		
ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุน	✓	✓		✓
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติงาน	✓	✓		✓
ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติก	✓	✓		
พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า		✓	✓	✓
พนักงานสารสนเทศ		✓	✓	
พนักงานเจาะเลือด		✓	✓	✓

⁶ พระราชบัญญัติวิชาชีพเทคนิคการแพทย์ พ.ศ.2548

บทที่ 5 แผนการเงิน

5.1 ขนาดของเงินทุนและแหล่ง

PhlebHome ใช้เงินลงทุนทั้งหมด 1,000,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้น และ มีการกู้ยืม เป็นจำนวนเงิน 17,644,458.95 บาท โดยมีการจดทะเบียนทั้งหมด 100,000 หุ้น หุ้นละ บาท 10 รวมมีเงินทุนจดทะเบียน 18,644,458.95 บาท

ตารางที่ 5.1 แสดงงบประมาณการลงทุน

ผู้ถือหุ้น	เงินกู้	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน (%)	เงินทุนในการ จัดตั้งบริษัท (บาท)
นางสาววันทนีย์ จิระพันธ์พงศ์		30,000.00	30	300,000.00
นายศรัณย์ จิระพันธ์พงศ์		15,000.00	15	150,000.00
นางสาวเมธพร โชคสว่างเนตร		15,000.00	15	150,000.00
นางสาวพัชณีย์สิตา ขจรอริยสิทธิ์		10,000.00	10	100,000.00
นางสาวชนัญญา งามกิตติทรงคุณ		10,000.00	10	100,000.00
นางสาวกชพร เวโรจน์วาณิชย์		10,000.00	10	100,000.00
นางสาวชนพร คุวารนนท์เจริญ		10,000.00	10	100,000.00
ผู้ธนาคาร	17,644,458.95			
รวม	17,644,458.95	100,000.00	100	18,644,458.95

ตารางที่ 5.2 รายละเอียดเงินลงทุน

รายการ	มูลค่า (บาท)
1. เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	
1.1 ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	177,124.00
1.2 ค่าเครื่องมือการแพทย์	1,100.00
1.3 จักรยานยนต์	175,000.00
1.4 การพัฒนาเว็บไซต์	0
รวมเงินทุนในสินทรัพย์ถาวร	353,224.00
2. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	
2.1 การปรับปรุงพื้นที่และตกแต่งสำนักงาน	40,000.00
2.2 การจดทะเบียนการค้า	15,000.00
2.3 การจดทะเบียนคลินิกประเภทค้ำจุน	1,250.00
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	56,250.00
3. เงินทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน	
3.1 ค่าโฆษณา	136,800.00
3.2 ค่าอุปกรณ์เจาะเลือด	131,343.90
3.3 ค่ากำจัดขยะ	23,520.00
3.4 ค่าไฟ	36,000.00
3.5 ค่าน้ำ	1,800.00
3.6 ค่าinternet	14,400.00
3.7 ค่าน้ำมัน	216,000.00
3.8 ค่าโทรศัพท์	29,940.00
3.9 ค่าทำความสะอาด	9,600.00
3.8 ค่าแรง	5,520,000.00
3.9 ค่าตรวจ	10,327,399.43

ตารางที่ 5.2 รายละเอียดเงินลงทุน (ต่อ)

3.10 ค่าชุดเจาะเลือด	109,303.71
3.10 ค่าเช่าโปรแกรม	2,518,877.91
3.11 ค่าเช่าพื้นที่	240,000.00
รวมเงินทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน	19,314,984.95
รวม	19,724,458.95

ตารางที่ 5.3 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	สมมติฐานการเงิน
แหล่งที่มาเงินทุน	เจ้าของ 1,000,000 บาท กู้ยืม 17,644,458.95
อัตราดอกเบี้ย	ร้อยละ 7.12 ชำระเงินต้นเมื่อมีกำไรสุทธิ มากกว่า 8 ล้าน โดยชำระเงินต้นเป็นจำนวน ร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ
ค่าเสื่อมอุปกรณ์	5 ปี
อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาขาย	ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอัตราของราคาขาย
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล ธรรมดา	อ้างอิงจาก โครงสร้างพื้นฐานอัตราภาษีของประเทศไทย ปี 2560
อัตราการจ่ายปันผล	ร้อยละ 15 จากกำไรสุทธิ เริ่มจ่ายปันผลเมื่อบริษัทมีกำไรสุทธิ มากกว่า 5 ล้าน
ค่าประกันสังคม	ร้อยละ 5 ของเงินเดือน
การปรับขึ้นเงินเดือน	ร้อยละ 5.5 ต่อประสบการณ์ทำงาน 2 ปี

ตารางที่ 5.4 การประมาณการยอดขายปีที่ 1 ถึง 5

การประมาณการรายได้ 5 ปี					
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
จำนวนคน	25188.7791	24832.9065	28829.985	20455.5216	20577.1209
ราคาtest	410	410	410	410	410
ขนส่ง	700	700	700	700	700
รายได้(บาท)	27959544.8	27564526.22	32001283.35	22705628.98	22840604.2

ตารางที่ 5.5 ประมาณการต้นทุนในการให้บริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริการ (บาท)					
ค่าตรวจ	10,327,399	10,181,492	11,820,294	8,386,764	8,436,620
ค่าเช่าโปรแกรม	2,518,877	2,483,290	2,882,998	2,045,552	2,057,712
ค่าชุดเจาะเลือด	109,304	107,836	124,324	89,779	90,281
ค่าน้ำมัน	216000	216000	216000	216000	216000
ค่าขยะติดเชื้อ	7920	7920	7920	7920	7920
ค่าขยะทั่วไป	6000	6000	6000	6000	6000
รวมค่าใช้จ่ายในการบริการ	13,185,501	13,002,538	15,057,536	10,752,015	10,814,532
ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริการ					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ เครื่องใช้	(70,645)	(70,645)	(70,645)	(70,645)	(70,645)
รวมค่าเสื่อมราคา	(70,645)	(70,645)	(70,645)	(70,645)	(70,645)
รวมค่าใช้จ่ายการบริการ	13,114,856	12,931,893	14,986,891	10,681,370	10,743,887

ตารางที่ 5.6 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร/ พนักงาน	5,520,000	4,920,000	4,920,000	5,131,200	5,131,200
ค่าใช้เช่าสำนักงาน	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าใช้จ่ายไฟฟ้าส่วน สำนักงาน	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าใช้จ่ายน้ำประปา ส่วนสำนักงาน	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
ค่าโทรศัพท์	29,940	29,940	29,940	29,940	29,940
ค่าinternet	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
ค่าใช้จ่ายวัสดุ สิ้นเปลืองสำนักงาน	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	136,800	208,800	208,800	168,800	168,800
ค่าธรรมเนียมรายปี	500	500	500	500	500
ค่าจัดอบรมพนักงาน	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
รวมค่าใช้จ่ายในการ บริหารและการขาย	7,039,440	6,511,440	6,511,440	6,682,640	6,682,640
ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหารและการขาย					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ เครื่องใช้	70,645	70,645	70,645	70,645	70,645
รวมค่าเสื่อมราคา	70,645	70,645	70,645	70,645	70,645
รวมค่าใช้จ่ายการ บริหารและการขาย	7,110,085	6,582,085	6,582,085	6,753,285	6,753,285

ตารางที่ 5.7 ประมาณการค่าเสื่อมในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	35,424.80	35,424.80	35,424.80	35,424.80	35,424.80
ค่าเครื่องมือการแพทย์	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00
จักรยานยนต์	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
รวม	70,644.80	70,644.80	70,644.80	70,644.80	70,644.80

5.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 5.8 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขาย					
สินค้า	27,959,545	27,564,526	32,001,283	22,705,629	22,840,604
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	(13,114,856)	(12,931,893)	(14,986,891)	(10,681,370)	(10,743,887)
กำไรขั้นต้น	14,844,689	14,632,633	17,014,392	12,024,259	12,096,717
หัก - ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	(7,110,085)	(6,582,085)	(6,582,085)	(6,753,285)	(6,753,285)
กำไรจากการดำเนินงาน	7,734,604	8,050,548	10,432,307	5,270,974	5,343,432
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	(1,333,181)	(958,930)	(837,748)	(673,797)	(595,240)
กำไรก่อนหักภาษี	6,401,422	7,091,618	9,594,559	4,597,177	4,748,192
หัก - ภาษีเงินได้นิติบุคคล	(1,280,284)	(1,418,324)	(1,918,912)	(919,435)	(949,638)
กำไรสุทธิ	5,121,138	5,673,295	7,675,647	3,677,742	3,798,554
หัก - เงินปันผลจ่าย	768,171	850,994	1,151,347	551,661	569,783
กำไรสะสม	4,352,967	9,175,268	15,699,568	18,825,648	22,054,419

5.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.9 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน						
กำไรสุทธิ		768,171	850,994	1,151,347	551,661	569,783
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขาย และบริหาร		70,645	70,645	70,645	70,645	70,645
เจ้าหน้าที่การค้า						
ลูกหนี้การค้า						
ดอกเบี้ยจ่าย		(1,333,181)	(958,930)	(837,748)	(673,797)	(595,240)
ภาษีนิติบุคคลธรรมดา		(1,280,284)	(1,418,324)	(1,918,912)	(919,435)	(949,638)
ชำระเงินต้น		(1,536,341)	(1,701,988)	(2,302,694)	(1,103,323)	(1,139,566)
กระแสเงินสดจากการ ดำเนินการรวม		(3,310,992)	(3,157,603)	(3,837,362)	(2,074,249)	(2,044,017)
กระแสเงินสดจากการลงทุน						
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน						
ค่าเครื่องมือการแพทย์						
จักรยานยนต์						
การปรับปรุงพื้นที่และ ตกแต่งสำนักงาน						
การจดทะเบียนการค้า						
การจดทะเบียนคลินิก ประเภทค้างคืน						
กระแสเงินสดจากการ ลงทุนรวม		-	-	-	-	-

ตารางที่ 5.9 ประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน						
เงินสดรับจากการออกหุ้นทุน	1,000,000	-	-	-	-	-
เงินสดรับจากการกู้ยืม	18,724,459					
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินรวม	19,724,459	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	19,724,459	(3,310,992)	(3,157,603)	(3,837,362)	(2,074,249)	(2,044,017)
บวก + กระแสเงินสดต้นงวด		19,724,459	16,413,467	13,255,864	9,418,502	7,344,253
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	19,724,459	16,413,467	13,255,864	9,418,502	7,344,253	5,300,237

5.4 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน

ตารางที่ 5.10 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและเงินสดในธนาคาร	19,724,458	16,413,467	13,255,864	9,418,501	7,344,253	5,300,236
ลูกหนี้การค้า						
สินค้าคงเหลือ						
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น						

ตารางที่ 5.10 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน	19,724,458	16,413,467	13,255,864	9,418,501	7,344,253	5,300,236
สินทรัพย์ถาวร						
ค่าอุปกรณ์ สำนักงาน	177,124	177,124	177,124	177,124	177,124	177,124
ค่าเครื่องมือ การแพทย์	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
จักรยานยนต์	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000
รวมสินทรัพย์ ถาวร	353,224	353,224	353,224	353,224	353,224	353,224
ค่าใช้จ่ายก่อน ดำเนินการ	56,250	56,250	56,250	56,250	56,250	56,250
หัก - ค่าเสื่อม ราคาสะสม	-	(70,644)	(70,644)	(70,644)	(70,644)	(70,644)
รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน	409,474	338,829	338,829	338,829	338,829	338,829
รวมสินทรัพย์	20,133,932	16,752,296	13,594,693	9,757,330	7,683,082	5,639,065
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ระยะสั้น						
เจ้าหนี้การค้า						
หนี้สิน หมุนเวียนอื่น						
รวมหนี้สิน หมุนเวียน						

ตารางที่ 5.10 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน (ต่อ)

หนี้สินไม่ หมุนเวียน						
เงินกู้ระยะยาว	18,724,459					
หนี้สินไม่ หมุนเวียนอื่น						
รวมหนี้สินไม่ หมุนเวียน	18,724,459					
รวมหนี้สิน	18,724,459					
ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
ส่วนเกิน (ต่ำ) กว่าทุน						
กำไร (ขาดทุน) สะสม		4,352,967	9,175,268	15,699,568	18,825,648	22,054,419
รวมส่วนของผู้ ถือหุ้น	1,000,000	5,352,967	10,175,268	16,699,568	19,825,648	23,054,419
รวมหนี้สินและ ส่วนของผู้ถือ หุ้น	19,724,459	5,352,967	10,175,268	16,699,568	19,825,648	23,054,419

5.5 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 5.11 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Return On Asset (%)	41.93762222	53.05665069	89.34820552	60.44551643	80.21877359
Return On Equity (%)	40.84261117	73.07069576	57.12144544	20.13809807	17.71710635
Total Asset Turnover Rate (เท่า)	1.515988234	1.816623427	2.740771678	2.603794833	3.428967161

5.6 การประเมินความคุ้มค่าของการลงทุน

จากการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนของ PhlebHome พบว่า

- ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย (WACC) อยู่ที่ 11.4%
- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ = 4,695,922.40 บาท
- อัตราผลตอบแทน (IRR) คือ 135.1%
- ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คือ 1.95 ปี

บทที่ 6

การจัดการความเสี่ยง และแนวทางรองรับความเสี่ยง

เพื่อให้ทางองค์กรสามารถปรับแผนการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายขององค์กรได้ จึงได้มีการประเมินการจัดการความเสี่ยง (Risk Management) ดังนี้

6.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market risk)

6.1.1 เมื่อยอดการใช้บริการต่ำกว่าเป้าหมาย เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอาจไม่รู้จักบริษัท หรือไม่ไว้วางใจในประสิทธิภาพของทางบริษัท ทางผู้บริหารและทีมงานต้องมีการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ ให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ทั้งตัวผู้ป่วยและผู้ดูแลที่มีอำนาจในการตัดสินใจ รวมถึงจัดทำ โปรโมชันทดลองใช้ในครั้งแรกเพื่อทำให้บริษัทเป็นที่รู้จัก และทำให้เกิดความประทับใจในการบริการ

6.1.2 ความเสี่ยงที่เกิดจากการมีคู่แข่งเข้ามาในตลาดมากขึ้น ซึ่งโรงพยาบาลขนาดใหญ่ทั้ง รัฐบาล และ เอกชน รวมถึงบริษัทเอกชนที่รับตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการมีแนวโน้มที่จะเข้า แข่งขันในตลาดเพิ่มมากขึ้น⁷ ทำให้บริษัทเกิดความเสียเปรียบ จึงต้องหาพันธมิตรเพิ่มเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า เช่น การจับมือเป็นพันธมิตรกับ MEID ที่เป็นธุรกิจการเก็บข้อมูลทางการแพทย์ หรือ บริษัทประกันภัยที่ จำเป็นต้องใช้ผลการตรวจร่างกาย เป็นต้น

6.2 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

ในกรณีที่ทางองค์กรขาดสภาพคล่องทางการเงิน ได้มีแนวทางในการป้องกันโดยการจัดทำ งบกระแสเงินสดล่วงหน้าเพื่อประมาณการค่าใช้จ่าย และใช้ระบบโลจิสติกส์เพื่อที่จะประหยัดต้นทุนใน การบริการให้ได้มากที่สุด และหากจำเป็นต้องมีการใช้เงินเพิ่มอาจต้องมาจากการกู้ยืม หรือ หา VC

⁷ จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการบริษัทเมดิคอล จำกัด

บริษัทจะเก็บค่าบริการวันที่ให้บริการเจาะเลือดที่บ้าน หรือ ผู้ใช้บริการโอนมาล่วงหน้า ไม่มีลูกหนี้การค้า และค่าต้นทุนทางด้านอุปกรณ์การแพทย์ เงินเดือน และค่าใช้จ่ายสำนักงานจะตัดจ่าย ทุกสิ้นเดือน

6.3 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

เนื่องจากเป็นบริษัทหน้าใหม่ดังนั้นไม่สามารถขอเครดิตกับผู้จัดตั้งวัตถุดิบได้นาน ดังนั้นจึงต้องมีการเตรียมเงินสดสำรองเพื่อสำรองจ่าย⁸

6.4 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk)

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการที่คาดการณ์ไว้มีดังนี้

6.4.1 ความเสี่ยงจากความรู้ทางการแพทย์ เช่น ผู้ใช้บริการไม่ทราบว่าต้องตรวจวิเคราะห์อะไรบ้างเนื่องจากไม่มีความรู้ทางการแพทย์ ก็จะมีช่องทางอัปโหลดรูปภาพสำหรับใบสั่งแพทย์ เพื่อให้ผู้บริการมั่นใจได้ว่าจะได้รับการตรวจวิเคราะห์ที่ครบถ้วน

6.4.2 ความเสี่ยงจากการเกิดอุบัติเหตุกับพนักงานขณะให้บริการ หรือ เดินทางในขณะปฏิบัติงาน ทำให้เกิดความล่าช้าในการบริการ จึงมีการจัดพนักงานให้อยู่ stand by คนหนึ่งเพื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน

6.4.3 ในปีแรกจะมีการจ้างพนักงานเจาะเลือดแบบ part – time ทำให้มีความเสี่ยงในการควบคุมคุณภาพการบริการ และมีความเสี่ยงในการเปลี่ยนพนักงานที่บ่อยทำให้ต้องเสียค่าการจัดอบรมพนักงานด้านการบริการที่บ่อย ซึ่งอาจจะสามารถแก้ปัญหาโดยการจ้างนักศึกษาปริญญาโทในสาขาวิชาชีพเทคนิคการแพทย์มาให้บริการเนื่องจากนักศึกษาในกลุ่มนี้มีความชำนาญด้านวิชาชีพเป็นทุนเดิมอยู่แล้วจึงสามารถให้บริการเจาะเลือดได้⁹ และในปีที่ 2 จะจ้างพนักงานเจาะเลือดเป็นแบบ full-time เพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพการให้บริการของพนักงานได้ดีมากยิ่งขึ้น

⁸ จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการบริษัทเมดิคอล จำกัด

⁹ จากการสัมภาษณ์หัวหน้าห้องเจาะเลือดโรงพยาบาลราชวิถี

บรรณานุกรม

สำนักโรคไม่ติดต่อ กรมควบคุมโรค กระทรวงสาธารณสุข. (2560). แผนยุทธศาสตร์การป้องกันและควบคุมโรคไม่ติดต่อระดับชาติ 5 ปี (พ.ศ.2560 - 2564). สืบค้นเมื่อ 25 กุมภาพันธ์ 2561, จาก <http://www.thaincd.com/2016/media-detail.php?id=13065&tid=30&tid=&gid=1-015-005>

สำนักโรคไม่ติดต่อ กรมควบคุมโรค กระทรวงสาธารณสุข. (2559). การเฝ้าระวังโรคไม่ติดต่อ (โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง โรคหลอดเลือดสมอง โรคหลอดเลือดสมอง) เขตสุขภาพที่ 4. สืบค้นเมื่อ 25 กุมภาพันธ์ 2561, จาก http://thaincd.com/document/file/download/paper-manual/%E0%B8%A3%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%87%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%B0%E0%B8%88%E0%B8%B3%E0%B8%9B%E0%B8%B5_59_%E0%B8%AA%E0%B8%B3%E0%B8%99%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B9%84%E0%B8%A1%E0%B9%88%E0%B8%95%E0%B8%B4%E0%B8%94%E0%B8%95%E0%B9%88%E0%B8%AD.pdf

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2560). ประเด็นสารธรรมรงค์วันอัมพตโลก ปี 2560 (บรรณาธิการ) บทสรุปสำหรับผู้บริหาร การสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2557 (หน้า 5-8). กรุงเทพมหานคร: บริษัท เท็กซ์ แอนด์ เจอร์นัล พับลิเคชั่น จำกัด.

กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนงานสำนักโรคไม่ติดต่อ. (2559). รายงานประจำปีสำนักโรคไม่ติดต่อ กรมควบคุมโรค กระทรวงสาธารณสุข 2559. กรุงเทพฯ: สำนักงานกิจการโรงพิมพ์ องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก ในพระบรมราชูปถัมภ์.

RAMA Channel. (2560) ทำความเข้าใจ โรคหลอดเลือดสมองและภาวะสมองเสื่อม. สืบค้นเมื่อ 9 มีนาคม 2561, จาก <http://med.mahidol.ac.th/ramachannel/home/article/>

สำนักงานพัฒนานโยบายสุขภาพระหว่างประเทศ. (2560). รายงานภาระโรคและการบาดเจ็บของ
ประชากรไทย พ.ศ. 2557. นนทบุรี: บริษัท เดอะกราฟิโก ซิสเต็มส์ จำกัด.

ศูนย์สร้างสร้งงานออกแบบ. (2558). กระบวนการและวิธีการออกแบบการบริการ. สืบค้นเมื่อ 9
มีนาคม 2561,จาก

[https://www.opdc.go.th/psic/spaw2/uploads/files/Service_Design_Methods_by_TCDC.p
df](https://www.opdc.go.th/psic/spaw2/uploads/files/Service_Design_Methods_by_TCDC.pdf)

รัชณี อัสวรุ่งนิรันดร์. (2557). การศึกษาความพึงพอใจของผู้รับและผู้ให้บริการห้องปฏิบัติการพยาธิ
วิทยา. สืบค้นเมื่อ 20 มีนาคม 2561, จาก

<http://www.med.swu.ac.th/research/images/Journal/21-1-4-56/7.pdf>

พัญญา ชันติจิตร. (2559). ระยะเวลาการมารับการรักษาของผู้ป่วยโรคสมองขาดเลือดในจังหวัด
อุบลราชธานี. สืบค้นเมื่อ 26 เมษายน 2561,จาก

<http://kb.hsri.or.th/dspace/handle/11228/4549>

