

สารนิพนธ์

เรื่อง

บริการจัดการสุขภาพและการเงินของผู้สูงวัย LegacyLife Solution

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 12 มกราคม พ.ศ. 2567

ศาสตราจารย์ ดร. ทศพร


นายศาสตรา ทักษาศาสตร์

ผู้วิจัย


.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีระสา,


Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์


.....
ศรัยุทธ พรหมศิริ,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์


.....

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล


.....

สาวิตรี สันติพิริยพร,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

บทสรุปผู้บริหาร

สังคมไทยกำลังก้าวเข้าสู่ยุคผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ ส่งผลให้เกิดความท้าทายต่อระบบเศรษฐกิจและสังคม โดยเฉพาะอุปสงค์ด้านการดูแลสุขภาพและการจัดการการเงินของผู้สูงวัย บริการที่มีอยู่ในปัจจุบันยังแยกตามความเชี่ยวชาญของผู้ให้บริการ และขาดความครอบคลุม ไม่สามารถตอบสนองความต้องการเฉพาะของกลุ่มผู้สูงวัย ส่งผลให้เกิดช่องว่างความต้องการบริการที่จำเป็น เนื่องจากในแต่ละช่วงชีวิตของผู้สูงอายุต้องการการดูแลที่เฉพาะเจาะจง

LegacyLife Solution จะเข้ามาแก้ปัญหาการดูแลสุขภาพและการจัดการการเงินให้กับผู้สูงอายุ ด้วยการให้บริการคำปรึกษาแบบครบวงจรเฉพาะบุคคล โดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัท ผ่านการบูรณาการข้อมูลแบบองค์รวมด้านสุขภาพ การเงิน และกฎหมาย ให้อยู่ภายใต้ Platform เดียว ใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) ในการวิเคราะห์หา Insight เพื่อออกแบบคำแนะนำในการตัดสินใจอย่างเฉพาะเจาะจงต่อลูกค้าแต่ละรายที่มีความต้องการ ปัญหา และความท้าทายที่ไม่เหมือนกัน จากภาวะสุขภาพและภูมิหลังทางการเงินที่แตกต่างกัน

บริษัทฯ จะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าหลักเป็นผู้สูงอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่มีมูลค่าสินทรัพย์ไม่น้อยกว่า 10 ล้านบาท ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ และต้องการคำปรึกษาเพื่อตัดสินใจในการจัดการสุขภาพและการเงิน รวมทั้งรองรับสมาชิกครอบครัวและผู้ดูแลที่ต้องการหาบริการที่เชื่อถือได้และครอบคลุมสำหรับญาติผู้สูงวัย บริษัทฯ จะเน้นการสร้าง Engagement และ Trust กับกลุ่มเป้าหมาย ใช้ direct sales และพันธมิตรธุรกิจทำให้เกิด Referral Network และการเข้าร่วมกิจกรรมกับโรงพยาบาลที่เป็นพันธมิตรและบริษัทประกันชีวิตเพื่อสร้างแบรนด์

บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการลงทุนเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการใช้ AI วิเคราะห์ข้อมูลด้านสุขภาพและการเงินเฉพาะรายบุคคล และสรรหาทีมงานผู้เชี่ยวชาญด้านการดูแลสุขภาพและการจัดการการเงิน รวมทั้งสร้างเครือข่ายบริการให้ครอบคลุมพื้นที่เป้าหมาย ประมาณการเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 12.15 ล้านบาท สร้างฐานลูกค้าให้ได้ 870 ราย ทำให้เกิดรายได้ในปีแรก 21.9 ล้านบาท และเติบโตขึ้นเป็น 36.5 ล้านบาทในปีที่ 5 คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิรวมทั้งสิ้น 19.6 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 54.65