

**แผนธุรกิจ GET Health การให้บริการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันแบบองค์รวม
สำหรับคนวัยทำงานในสำนักงานที่มีความเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรม**



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2566

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ GET Health การให้บริการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันแบบองค์รวม
สำหรับคนวัยทำงานในสำนักงานที่มีความเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรม

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 29 มิถุนายน พ.ศ. 2566



กฤษฎกร สุนเวชวารกิจ

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมสารนิพนธ์



นางสาวนฤมล เดชประเสริฐ

ผู้วิจัย



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์



ตรียุทธ พรหมทรี,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์



รองศาสตราจารย์วิจิตา รักรธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล



สาวิตรี สันติพิริยพร,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจ “GET Health การให้บริการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันแบบองค์รวม สำหรับคนวัยทำงานในสำนักงานที่มีความเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรม” เล่มนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูล โอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางในการเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันให้กับธุรกิจอย่างยั่งยืนและมุ่งหวังที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบสนองความต้องการให้กับผู้บริโภคในกลุ่มเป้าหมายอย่างสูงสุด

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ ผศ.ดร.ธนพล วีราสา, อาจารย์กฤษฎกร สุขเวชชวรกิจ, อาจารย์วสุกัรติวุฒิสเรษฐ และอาจารย์สาวิตรี สันติพิริยพร คณาจารย์ที่ปรึกษาที่ได้กรุณาสละเวลาและความทุ่มเทในการให้ความรู้ที่มีค่า ให้คำปรึกษาและคำแนะนำ ข้อคิดเห็น ตลอดจนพิจารณาและตรวจสอบการแก้ไขแผนธุรกิจนี้ให้มีความสมบูรณ์และถูกต้องอันเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนากลยุทธ์ของแผนธุรกิจในครั้งนี้

ทั้งนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ คณาจารย์วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน ที่ได้ถ่ายทอดองค์ความรู้ทั้งด้านวิชาการและประสบการณ์ให้แก่ผู้วิจัย ซึ่งทำให้ผู้วิจัยสามารถพัฒนาแผนธุรกิจเล่มนี้ได้ประสบผลสำเร็จ รวมทั้งกลุ่มตัวอย่างทุกท่านที่สละเวลาให้ข้อมูลอันมีคุณค่า โดยผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจธุรกิจในลักษณะเดียวกัน หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขอน้อมรับไว้ด้วยความเต็มใจและขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

นฤมล เดชประเสริฐ

บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด (We Healthy Co., Ltd.) เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นให้บริการด้านสุขภาพในรูปแบบการให้คำปรึกษา การวิเคราะห์ค้นหาปัญหาและความเสี่ยงของคนทำงานในสำนักงาน ร่วมวางแผนและหาแนวทางการจัดการเชิงป้องกันต่อการเกิดภาวะเมตาบอลิกซินโดรม หรือโรคอ้วนลงพุง โดยบริษัทฯ มุ่งมั่นและให้ความสำคัญในการดูแลส่งเสริมสุขภาพเชิงป้องกันในกลุ่มคนวัยทำงาน เพื่อให้การปฏิบัติที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในมิติด้าน Food, Exercise, Mindset ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน พบว่าเทรนด์การทำงานในปี 2023 หลังจกสถานการณ์โรคระบาดเริ่มคลี่คลายกลายเป็น New Normal ในการใช้ชีวิตรวมถึงรูปแบบการทำงานที่ได้ปรับเปลี่ยนไปจากเดิมอย่างสิ้นเชิง การทำงานแบบ Hybrid Working ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น คนวัยทำงานส่วนใหญ่หันมาให้ความสำคัญกับเรื่องสวัสดิการด้าน Well-Being ด้านสุขภาพและความเป็นอยู่ในชีวิตการทำงาน เช่น สวัสดิการอุปกรณ์การทำงานแบบ Ergonomics, สวัสดิการปรึกษาจิตแพทย์, สวัสดิการกายภาพบำบัดสำหรับ Office Syndrome ซึ่งจากข้อมูลผลการตรวจสุขภาพประจำปีของกลุ่มตัวอย่างบริษัทที่ประกอบธุรกิจด้านธนาคาร, ธุรกิจบริการด้านสุขภาพ, ธุรกิจด้านประกัน ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร พบว่าคนวัยทำงานของบริษัท ร้อยละ 60% มีความเสี่ยงต่อภาวะเมตาบอลิกซินโดรม ที่มีความสัมพันธ์กับการบริโภคอาหารและการนอนหลับถึงร้อยละ 56.5 โดยจากข้อมูลการสำรวจทางส่วนขององค์กร/บริษัทสอบถามถึงความต้องการและปัจจัยที่องค์กรเลือกดูแลส่งเสริมสุขภาพของบุคลากร พบว่าองค์กร/บริษัทส่วนใหญ่ร้อยละ 60 มีความต้องการใช้บริการการดูแลส่งเสริมสุขภาพให้กับบุคลากรผ่านการจัดจ้างองค์กร/บริษัทภายนอกที่มีทีมงานเชี่ยวชาญ มีบทสรุปวิเคราะห์สาเหตุและการออกแบบรูปแบบการป้องกันเชิงสุขภาพให้กับคนทำงานในสำนักงาน รวมทั้งความยืดหยุ่นในการให้บริการ เครื่องมือตรวจวัดสมรรถภาพทางกายที่มีประสิทธิภาพ แต่ในขณะเดียวกัน ความพร้อมในด้านการให้บริการดังกล่าวจากจากกลุ่มโรงพยาบาล/สถานประกอบการด้านสุขภาพ ยังมีไม่เพียงพอต่อความต้องการขององค์กร/บริษัทเอกชนที่เพิ่มขึ้น

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

ดังนั้นบริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด จึงเห็น โอกาสในการพัฒนาแผนธุรกิจ การให้บริการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันแบบองค์รวมสำหรับคนวัยทำงานในสำนักงานที่มีความเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรม ด้วยรูปแบบการดำเนินธุรกิจ Business to Business (B2B) และการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ ธุรกิจขนาดกลาง พนักงานระหว่าง 50 -200 คน และธุรกิจขนาดใหญ่ 200 คนขึ้นไป กลุ่มเป้าหมาย รองคือ ธุรกิจขนาดเล็ก พนักงานไม่เกิน 50 คน ครอบคลุมพื้นที่สำนักงานในเขตกรุงเทพมหานครหรือปริมณฑล มุ่งเน้นกลุ่มคนวัยทำงานที่พบภาวะเข้าข่ายความเสี่ยงต่อเมแทบอลิกซินโดรม (หรือ โรคอ้วนลงพุง) เป็นการกำจัดหรือลดความเสี่ยงอันนำมาสู่การเกิดโรคที่เกิดจากความอ้วนและอ้วนลงพุงในอนาคต โดยในการดำเนินงานประยุกต์รูปแบบแนวทางของ Life Enhancement Program มาใช้ให้สอดคล้องตามสถานการณ์ บริบทของแต่ละองค์กร เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนสุขภาพองค์รวมของพนักงานผ่านโครงการสุขภาพต่างๆ ภายใต้แบรนด์สินค้าชื่อว่า GET HEALTH

ในแผนธุรกิจ คาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 3,200,000 บาท โดยเป็นเงินจากการระดมเงินทุนส่วนตัวของเจ้าของ 100% ซึ่งโครงการนี้มีผลตอบแทนในการลงทุนจากการประมาณการในระยะเวลา 3 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 5,122,000.90 บาท มีต้นทุนถัวเฉลี่ย 15% มีอัตราผลตอบแทนในการลงทุนของโครงการนี้ (IRR) เท่ากับ 81%

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	จ
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญรูปภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
บทที่ 2 ภาพรวมและรูปแบบธุรกิจ	8
2.1 รูปแบบและรายละเอียดของบริษัท	8
2.2 วิสัยทัศน์	8
2.3 ค่านิยม	9
2.4 พันธกิจ	9
2.5 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ	9
2.5.1 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ	10
2.5.2 กลยุทธ์ทางธุรกิจ	10
2.5.3 เป้าหมายระยะสั้น ระยะกลาง ระยะยาว	11
2.6 รูปแบบธุรกิจและรายละเอียดของบริการ	13
2.7 Business Model Canvas	16
2.8 ปัญหาของผู้บริโภคและคุณค่าที่มอบให้กับลูกค้า	20
บทที่ 3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตรวจสอบโอกาส	22
3.1 วิเคราะห์อุตสาหกรรม	22
3.2 การวิเคราะห์ภาพรวมปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ	23
3.2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PESTEL Analysis	23

สารบัญ (ต่อ)

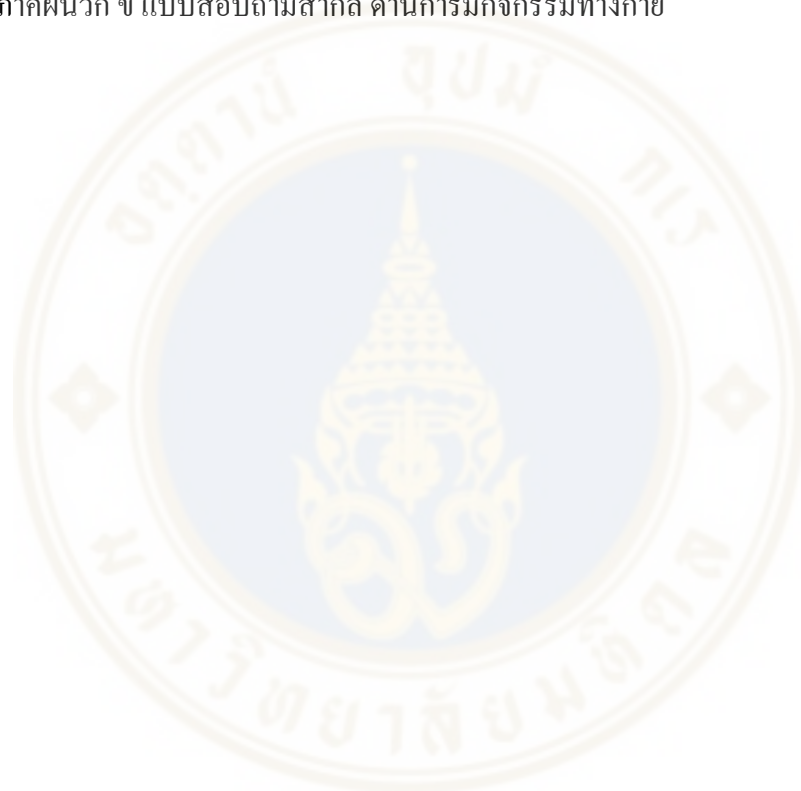
	หน้า
3.2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ 5-FORCE Analysis	24
3.2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน SWOT Analysis	25
3.3 Supply Chain Analysis	26
บทที่ 4 แผนการตลาด	27
4.1 การศึกษาภาพรวมตลาด	27
4.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	28
4.3 การวิเคราะห์ขนาดตลาด	31
4.4 การสำรวจตลาด Marketing Survey	32
4.5 วัตถุประสงค์ทางการตลาด Marketing Objective	36
4.6 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	37
4.6.1 การแบ่งส่วนการตลาด Segmentation	37
4.6.2 กลุ่มเป้าหมาย Target Customer	37
4.6.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด	38
4.6.4 โปรแกรมและบริการ	39
4.6.5 ผลประโยชน์ที่ได้รับจาก โปรแกรมและบริการ	42
บทที่ 5 แผนการดำเนินงาน	44
5.1 การจัดตั้งบริษัท	44
5.2 ทำเลที่ตั้ง	46
5.3 การวางแผนด้านจัดหาเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ	46
5.4 การวางแผนด้านกำลังการให้บริการ	47
5.5 กระบวนการดำเนินงานขาย	48
บทที่ 6 การบริหารและจัดการองค์กร	52
6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	52
6.2 โครงสร้างองค์กร (Organization Chart)	53

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.3 แผนด้านบริหารทรัพยากรบุคคล	53
6.4 แผนการพัฒนาบุคลากร	57
บทที่ 7 แผนการเงิน	58
7.1 ภาพรวมการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ (The Financial Feasibility Canvas)	58
7.1.1 เหตุผลในการลงทุน (Investment Rationale)	59
7.1.2 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน (Capital Investment)	59
7.1.3 ที่มาของรายได้และการประมาณการต้นทุน (Assumption)	61
7.1.4 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ (Cashflow)	65
7.1.5 การประเมินโครงการ (Financial Returns)	66
7.1.6 การตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Decision)	66
บทที่ 8 แผนจัดการความเสี่ยงและแนวทางการรองรับความเสี่ยง	67
8.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก (Macro)	67
8.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ	67
8.1.2 ความเสี่ยงจากการบังคับใช้ข้อกฎหมาย	68
8.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน (Micro)	68
8.2.1 ความเสี่ยงจากข้อจำกัดด้านทรัพยากรบุคคล	68
8.2.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน	69
8.3 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม	70
8.3.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้เล่นรายใหญ่	70
บรรณานุกรม	71

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก	74
ภาคผนวก ก แบบสำรวจความต้องการและปัจจัยที่องค์กรเลือกดูแลส่งเสริมสุขภาพของ พนักงาน	74
ภาคผนวก ข แบบสอบถามสากล ด้านการมีกิจกรรมทางกาย	80



สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
4.1	แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง	28
4.2	แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งด้านความสะดวกในการเข้ารับบริการ	29
4.3	แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งด้านคุณภาพและความหลากหลาย	30
4.4	แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งชั้นด้านราคา	30
6.1	รายชื่อผู้ร่วมลงทุนและสัดส่วนการถือหุ้น	52
6.2	แสดงตำแหน่งและค่าใช้จ่ายการจ้างบุคลากร	54
6.3	แสดงตำแหน่ง หน้าที่และความรับผิดชอบแต่ละตำแหน่งในองค์กร	55
7.1	แสดงเงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียน	60
7.2	แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	60
7.3	แสดงการประมาณการณ์ทางการเงินของธุรกิจผ่าน Project Cashflow Analysis	62
7.4	แสดงต้นทุนในการให้บริการ	63
7.5	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการบริหารปีที่ 1 – 5	64
7.6	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายบุคลากรในปีที่ 1 – 5	64
7.7	แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	64
7.8	แสดงรายละเอียดค่าจ้าง Doctor/Specialist	65
7.9	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายบุคลากรในปีที่ 1 – 5	65
7.10	แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	66

สารบัญรูปภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 ความชุกภาวะเมแทบอลิกซินโดรมในประชาชนไทยอายุ 15 ปีขึ้นไป จำแนกตามเพศและกลุ่มอายุ	1
1.2 ความชุกภาวะเมแทบอลิกซินโดรมในประชาชนไทยอายุ 15 ปีขึ้นไป จำแนกตามเพศและภาค	2
1.3 เกณฑ์การจัดกลุ่มความเสี่ยงของภาวะเมแทบอลิกซินโดรม	2
1.4 ผลการสำรวจภาวะการทำงานของประชากร ไตรมาส 4/2565	4
1.5 แสดงข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพของประชากร ปี 2564, สำนักงานสถิติแห่งชาติ	5
2.1 ตราสัญลักษณ์แบรนด์	8
2.2 Business Concept – Life Enhancement Program for Total Worker Health	13
2.3 แบบจำลองธุรกิจ GET Health	16
3.1 ภาพรวมมูลค่าตลาดสุขภาพทั่วโลก (Global Wellness Economy)	22
3.2 คาดการณ์มูลค่าตลาดสุขภาพสาขาของไทย	23
3.3 ห่วงโซ่อุปทานของแผนธุรกิจ GET Health	26
4.1 แสดงจำนวนผู้ประกอบการในประเทศไทย ปี 2565	27
4.2 ขนาดของธุรกิจดำเนินกิจการในเขตกรุงเทพมหานคร ปี 2565	28
4.3 ข้อมูลสำรวจคนวัยทำงานในประเทศไทย ปี 2566	31
4.4 แสดงความพร้อมด้านนโยบาย การจัดสรรงบประมาณและคณะทำงานขององค์กรต่างๆ	32
4.5 แสดงการดูแลส่งเสริมสุขภาพที่องค์กรจัดให้กับคนวัยทำงาน	33
4.6 แสดงภาวะสุขภาพของคนวันทำงานที่ยังคงพบอยู่อย่างต่อเนื่อง	33
4.7 แสดงข้อมูลด้านสุขภาพที่องค์กรจัดเก็บ	34
4.8 แสดงข้อมูลด้านดูแลส่งเสริมสุขภาพด้าน Facility	34
4.9 แสดงข้อมูลการจัดสรรงบประมาณและเวลาในการดูแลส่งเสริมสุขภาพ โดยการจัดจ้างภายนอก	35

สารบัญภาพ (ต่อ)

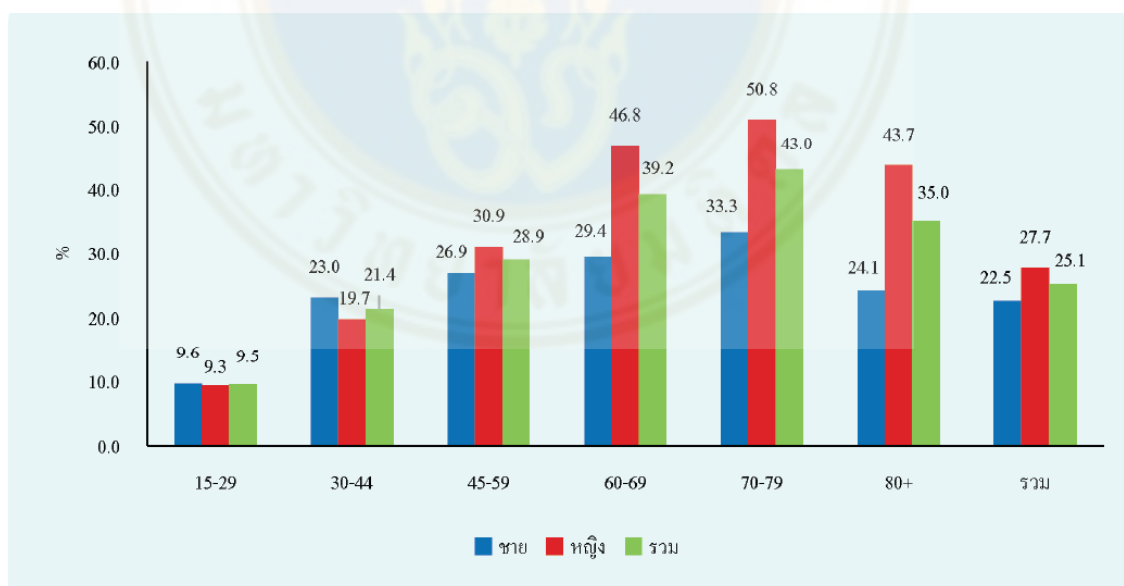
ภาพที่	หน้า	
4.10	แสดงข้อมูลปัจจัยที่มีส่วนสำคัญต่อการพิจารณาเลือกใช้บริการ	36
4.11	แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาด	38
4.12	โปรแกรมกลุ่ม Assessment & Risk Analysis Program	39
4.13	เครื่องมือ โปรแกรมประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ ทัศนคติของ OHSU	39
4.14	โปรแกรมกลุ่ม Activity & Semianr Program	40
4.15	การแปลผลเครื่องวัดองค์ประกอบร่างกาย	41
4.16	การประเมินความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ การทรงตัว	41
4.17	โปรแกรมกลุ่ม Counseling Program	42
5.1	แสดงตัวอย่างสำนักงานและแผนที่ตั้งบริษัท	46
5.2	แผนภาพ Sales Funnel แบบปกติทั่วไป	49
5.3	แผนภาพ Strategic Roadmap ของบริษัท	51
6.1	แสดงโครงสร้างองค์กรบริษัท	53
7.1	การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินบริษัท	58

บทที่ 1

บทนำ

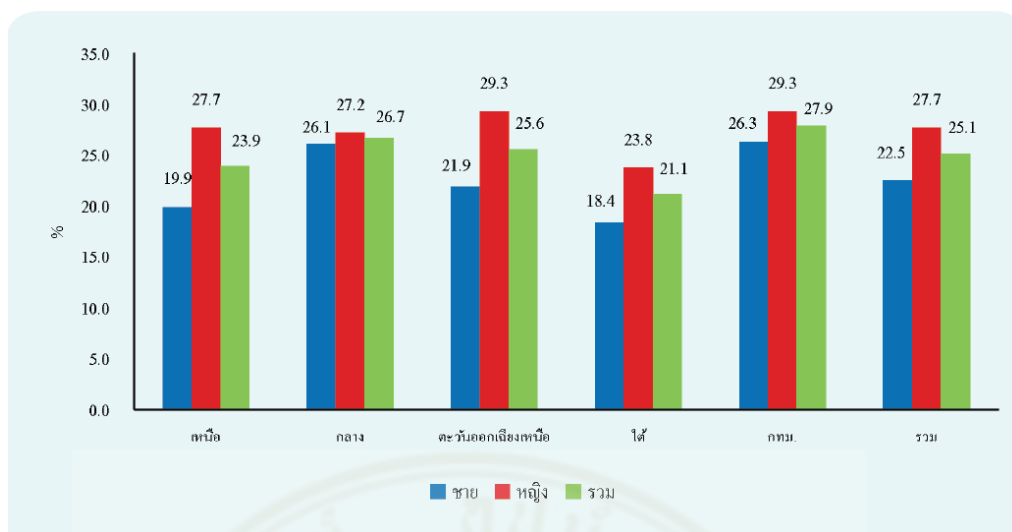
1. ความสำคัญของปัญหาและโอกาสทางธุรกิจ

กลุ่มอาการของภาวะเมแทบอลิกซินโดรม (Metabolic Syndrome) เป็นกลุ่มอาการของภาวะผิดปกติที่เกี่ยวข้องกับการเมแทบอลิซึมของร่างกาย เป็นปัญหากับสุขภาพที่เพิ่มความเสี่ยงต่อการเกิดโรคระบบหัวใจและหลอดเลือด เบาหวาน โดยจะสัมพันธ์กับอายุที่เพิ่มมากขึ้น จากข้อมูลการสำรวจสุขภาพประชาชนไทยโดยการตรวจร่างกาย ครั้งที่ 6 พ.ศ. 2562- 2563 ความชุกของเมแทบอลิกซินโดรมในประชาชนไทยอายุ 15 ปีขึ้นไปเท่ากับร้อยละ 25.1 โดยมีความชุกในผู้หญิง (ร้อยละ 27.7) สูงกว่าผู้ชาย (ร้อยละ 22.5) ความชุกเพิ่มขึ้นตามอายุที่เพิ่มขึ้นและสูงสุดในช่วงอายุ 70-79 ปีในผู้หญิงและในผู้ชาย นอกจากนี้พบว่า กรุงเทพมหานครมีความชุกสูงสุด รองลงมาคือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ และภาคใต้ ตามลำดับ



ภาพที่ 1.1 ความชุกภาวะเมแทบอลิกซินโดรมในประชาชนไทยอายุ 15 ปีขึ้นไป จำแนกตามเพศและกลุ่มอายุ

ที่มา คลังข้อมูลและความรู้ระบบสุขภาพ สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข.

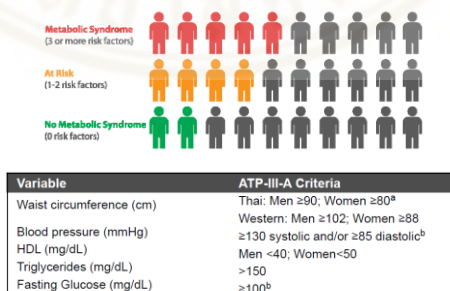


ภาพที่ 1.2 ความชุกภาวะเมแทบอลิกซินโดรมในประชาชนไทยอายุ 15 ปีขึ้นไป จำแนกตามเพศและภาค

ที่มา คลังข้อมูลและความรู้ระบบสุขภาพ สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข.

เกณฑ์การวินิจฉัย Metabolic Syndrome คือ ภาวะที่มี 3 ใน 5 ขององค์ประกอบต่อไปนี้

1. อ้วนลงพุง (รอบเอว ≥ 90 ซม.ขึ้นไปในผู้ชาย และ ≥ 80 ซม.ในผู้หญิง)
2. ความดันโลหิตสูง $\geq 130/85$ mmHg หรือผู้ที่ได้รับยาลดความดันโลหิต
3. น้ำตาลในเลือด ≥ 100 mg/dL หรือผู้ที่ได้รับการวินิจฉัยว่าเป็นเบาหวาน
4. ระดับไขมันไตรกลีเซอไรด์สูง ≥ 150 mg/dL หรือกินยาลดไขมัน
5. ระดับไขมันเอชดีแอลคอเลสเตอรอล < 40 ในผู้ชาย และ < 50 ในผู้หญิง



^aThai cutpoints being used to calculate "At Risk" criteria for metabolic syndrome determination; ^bbeing treated with antihypertensive (blood pressure) or hypoglycemic (glucose) medication puts an individual automatically in the "At Risk" category; however, medications were not included in this report. Fasting is defined as no food or drink other than water within 10-12 hours of testing.

ภาพที่ 1.3 เกณฑ์การจัดกลุ่มความเสี่ยงของภาวะเมแทบอลิกซินโดรม

ที่มา Metabolic Syndrome Report by BDMS and Oregon Health&Science University

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการเกิดภาวะเมแทบอลิกซินโดรม ซึ่งได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคล เพศ อายุ ความรู้ด้านโภชนาการ และปัจจัยด้านพฤติกรรมสุขภาพ ได้แก่ พฤติกรรมการบริโภค พฤติกรรมการควบคุมความเครียด พฤติกรรมการออกกำลังกาย พฤติกรรมการดื่มแอลกอฮอล์ (วารสารบัณฑิตศึกษา-115. ความชุกและปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการเกิดภาวะเมแทบอลิกซินโดรมในบุคลากรโรงพยาบาลหัวหิน)

การจำแนกพฤติกรรมเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรมจากพฤติกรรมการออกกำลังกายและการบริโภคอาหารทั้งหมด 5 กลุ่ม คือ

กลุ่มที่ 1 เน้นรับประทานอาหารที่ให้พลังงานจากน้ำตาลมาก โดยรับประทานอาหารจำพวกข้าว แป้ง น้ำตาล และผลไม้ที่มีรสหวาน รวมทั้งมีพฤติกรรมทานอาหารแบบจุกจิก กินปริมาณมากและมีการเคลื่อนไหวร่างกายน้อย ขาดการออกกำลังกายหรือออกกำลังกายอยู่ในระดับเบา กลุ่มเสี่ยง : แม่บ้าน พนักงานบริษัท ผู้สูงอายุ

กลุ่มที่ 2 เน้นรับประทานอาหารที่ให้พลังงานจากไขมันเป็นหลักหรืออาหารไขมันสูง รวมทั้งการรับประทานอาหารตามโฆษณาชวนเชื่อ บูลเฟต มีการออกกำลังกายในระดับเบาและมีกิจกรรมทางกายในชีวิตประจำวันในระดับปานกลาง กลุ่มเสี่ยง : เพศชายและหญิงวัยทำงาน นักศึกษา

กลุ่มที่ 3 เน้นรับประทานเครื่องดื่มที่มีปริมาณน้ำตาลสูง เช่น ชา กาแฟ ซ็อคโกแลต โกโก้ ชาเขียว นมสด เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ รวมทั้งการรับประทานอาหารซ้ำเป็นกิจวัตรประจำวัน ร่วมกับชอบสังสรรค์ในช่วงเวลาว่าง มีกิจกรรมทางกายในการดำเนินชีวิตประจำวันในระดับเบาหรือบางคนมีพฤติกรรมทานเสร็จแล้วนอนเลย กลุ่มเสี่ยง : พนักงานบริษัท ผู้บริหารระดับต่าง ๆ นักศึกษา

กลุ่มที่ 4 เน้นรับประทานอาหารประเภทจานด่วนหรืออาหารขยะในปริมาณมาก และมีการเติมเครื่องปรุงรสชนิดต่าง ๆ เพิ่มเติมในอาหารจานหลัก มีพฤติกรรมขาดการออกกำลังกายและมีกิจกรรมทางกายในการดำเนินกิจวัตรประจำวันในระดับปานกลาง กลุ่มเสี่ยง : มีโอกาสเป็นได้ทุกกลุ่ม อาทิ วัยทำงาน ผู้สูงอายุ แม่บ้าน และเด็ก

กลุ่มที่ 5 เน้นรับประทานขนมกรุบกรอบ ขนมหวานต่าง ๆ ขนมชนิดแก้ว เพื่อบรรเทาความหิวหรือรองท้องหรือเป็นอาหารว่างหลังอาหารมื้อหลัก มีพฤติกรรมการออกกำลังกายในระดับเบา และมีกิจกรรมทางกายในการดำเนินกิจวัตรประจำวันในระดับที่เบา เช่น นั่งหน้าคอมพิวเตอร์ โดยไม่มีการเคลื่อนไหวของร่างกาย กลุ่มเสี่ยง : พนักงานบริษัทชายและหญิง เด็กวัยรุ่น

จากพฤติกรรมของทั้ง 5 กลุ่มจะเห็นได้ว่ากลุ่มคนวัยทำงานมีความเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรมเนื่องจากคนใช้ชีวิตส่วนใหญ่ในการทำงาน ผลการสำรวจภาวะการทำงานของประชากรไตรมาส 4/2565 พบว่ามีผู้ที่อยู่ในกำลังแรงงาน 40.14 ล้านคน ในจำนวนนี้เป็นผู้มีงานทำ 39.59 ล้านคน พิจารณาถึงชั่วโมงการทำงานเฉลี่ยของผู้มีงานทำต่อสัปดาห์พบว่า ผู้ทำงานตั้งแต่ 35-49 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ มีจำนวน 27.0 ล้านคน หรือร้อยละ 68.2 ของผู้มีงานทำทั้งหมด และผู้ที่ทำงาน 50 ชั่วโมงขึ้นไปต่อสัปดาห์ มีจำนวน 6.3 ล้านคน ร้อยละ 15.91 สำหรับผู้ทำงานน้อยกว่า 35 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ มีจำนวน 6.3 ล้านคน ร้อยละ 15.91 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2565. *สำรวจภาวะการทำงานของประชากร*)



ภาพที่ 1.4 ผลการสำรวจภาวะการทำงานของประชากร ไตรมาส 4/2565

ที่มา: การแถลงข่าวของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

ความผันผวนและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา (VUCA World) ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ส่งผลให้วิถีชีวิตเปลี่ยนแปลง ตามกลุ่มคนวัยทำงานถือว่าเป็นช่วงวัยที่กำลังสร้างเนื้อสร้างตัว พบว่ามักละเลยการดูแลสุขภาพ ใช้ชีวิตเร่งรีบและเคร่งเครียดในการใช้ชีวิตมากขึ้น เกิดความเครียดสะสม รวมทั้งพฤติกรรมเสี่ยงต่อการเกิดโรคมะเร็ง เช่น การบริโภคอาหารที่ไม่เหมาะสม ไม่มีกิจกรรมทางกายที่เพียงพอ อาการของโรคที่เกิดจากนิสัยหรือพฤติกรรมดำเนินชีวิต (Lifestyle disease หรือ non-communicable disease (NCDs)) รวมถึงปัจจัยสิ่งแวดล้อมการทำงาน (Working Environment) ที่ไม่เอื้อต่อคุณภาพชีวิตการทำงาน (Quality of Working Life) ที่ดีค่อนข้างสูง พบว่ากลุ่มคนวัยทำงานในสำนักงานมีรูปแบบการใช้ชีวิตที่ไม่เอื้อต่อการลดน้ำหนัก มีการโภชนาการที่มีแคลอรีสูง มีไขมันทรานส์สูง และมีน้ำตาลสูง มีอัตราการออกกำลังกายต่ำ มีความเครียดสูง และขาดวิถีชีวิตที่มีการเคลื่อนไหวในเชิงสังคม จากข้อมูลการสำรวจพฤติกรรมด้านสุขภาพของประชากร ปี 2564 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้ถูกกล่าวอ้างถึงในรายงานภาวะสังคมไทยไตรมาส 4 ปี 2565 ไว้ว่า พฤติกรรมการบริโภคอาหารของคนไทยยังมีความเสี่ยง พบว่า คนไทยเลือกซื้ออาหารจากความชอบ

เป็นหลักโดยให้ความสำคัญกับความสุขจากการกินมากกว่าคุณภาพอาหาร และคนไทยนิยมบริโภคอาหารจำพวกไขมันสูง แปรรูปและมีรสหวาน เป็นประจำ แต่กินผลไม้ น้อยลง โดยคนไทยร้อยละ 62.3 รับประทานโภชนาการแบบลดแลกแสดงค่าพลังงาน น้ำตาล ไขมัน (Guideline Daily Amounts) แต่ไม่ให้ความสำคัญและขาดการตระหนักรู้เรื่องสารอาหาร



ภาพที่ 1.5 แสดงข้อมูลพฤติกรรมสุขภาพของประชากร ปี 2564, สำนักงานสถิติแห่งชาติ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) ได้นำแนวคิดสุขภาวะองค์กร (Happy Workplace) ที่มีแนวทางส่งเสริมสุขภาวะ 8 มิติ (Happy8) โดยกลุ่มเป้าหมายหลักคือ “คนทำงานในองค์กร” ผลักดันสู่การเป็นนโยบายสาธารณะที่เอื้อต่อการสร้างเสริมคุณภาพชีวิตของคนในองค์กรอย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน (สสส. 2558. *Happy Workplace*) เพื่อสอดคล้องกับแนวคิดสุขภาวะองค์กร โรงพยาบาลแห่งหนึ่งในกรุงเทพมหานคร จึงเริ่มต้นจัดทำโครงการมีชื่อว่า “คนเอาถ่าน” มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อผู้เข้าร่วมโครงการได้เรียนรู้สาระสำคัญด้านสุขภาพด้วยตนเองและฝึกทักษะต่างๆ ในการดูแลสุขภาพที่จำเป็น รวมถึงแลกเปลี่ยนเรียนรู้วิธีแก้ไขปัญหาสุขภาพและโรคเรื้อรังของแต่ละคน กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มคนวัยทำงานที่มีภาวะ BMI เกินเกณฑ์จำนวน 24 คน เข้าร่วมกิจกรรมสั้นๆ รูปแบบของ camp (2 วัน 1 คืน) ณ Health Cottage มวกเหล็กจว.เลย-เขาใหญ่ เพื่อให้มีประสิทธิภาพและง่ายต่อการเรียนรู้ของผู้เข้าโครงการ ตัวชี้วัดปัจจัยเสี่ยงสุขภาพส่วนบุคคล (Health Risk Index) ใช้เพียง 9 ตัว คือ (1) BMI <25.0, (2) ความดันโลหิต <140/90 มม., (3) ไขมันในเลือด LDL <130 Cholesterol <200, (4) น้ำตาลในเลือด FBS <100, A1C <5.9, (5) ตัวชี้วัดตับ <40 ยูนิต/ล., (6) ตัวชี้วัดไต >60 มล./1.73ม.², (7) ตัวชี้วัดการกินผักผลไม้ >5 เสิร์ฟ/วัน, (8) ตัวชี้วัดการออกกำลังกาย >150 นาที/สัปดาห์, (9) การสูบบุหรี่-ไม่สูบบุหรี่ (นพ.สันต์ ใจยอดศิลป์. 2015. *ปรับวิถีชีวิตอย่างสิ้นเชิง (Total Lifestyle Modification)*)

ต่อมาในปี 2562 ได้มีงานวิจัยโครงการ Health Staff (BE Healthy BE Productivity) ศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์ต่อการลดลงของภาวะเมตาบอลิกซินโดรมของกลุ่มคนวัยทำงานของโรงพยาบาลแห่งหนึ่งในกรุงเทพมหานคร จำนวน 1,182 ราย ซึ่งภาวะเมตาบอลิกซินโดรม (Metabolic syndrome) คือ ภาวะที่เกิดจากการเผาผลาญอาหารของร่างกายที่ผิดปกติไป มักพบในบุคคลที่มีไขมันในช่องท้องมากขึ้น หรือที่เราเรียกว่า อ้วนลงพุง (Central Obesity) ซึ่งไขมันเหล่านี้จะทำให้เกิดปฏิกิริยาการอักเสบ ความสมดุลของฮอร์โมนที่ผิดปกติ รวมถึงการออกฤทธิ์ของอินซูลินทำได้ไม่ดี (Insulin Resistance) ทำให้ระดับน้ำตาลในเลือดสูง เกิดโรคเบาหวานและอาการต่าง ๆ เป็นกลุ่มความผิดปกติร่วมกันของภาวะความดันโลหิตสูง และระดับไขมันในเลือดสูงที่เป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญต่อการเกิดโรคหัวใจและหลอดเลือด (Grundy, Brewer, Cleeman, Smith, & Lenfant, 2004) เกิดหัวใจขาดเลือด อัมพฤกษ์ อัมพาตได้ในที่สุด จากข้อมูลผลตรวจสุขภาพ ปี 2561 พบว่า พนักงานไม่มีภาวะเมตาบอลิกซินโดรม (No Metabolic Syndrome ; 0 risk factors) คิดเป็น 7% มีภาวะเสี่ยง (At Risk ;1-2 risk factors) คิดเป็น 71% และมีภาวะเมตาบอลิกซินโดรม คิดเป็น 22% และในปี 2562 พบว่า พนักงานไม่มีภาวะเมตาบอลิกซินโดรม (No Metabolic Syndrome ; 0 risk factors) คิดเป็น 38 % มีภาวะเสี่ยง (At Risk ;1-2 risk factors) คิดเป็น 46 % และมีภาวะเมตาบอลิกซินโดรม คิดเป็น 16 % ตามลำดับ โดยในโครงการดังกล่าวได้นำเครื่องมือที่เป็นระบบการประเมินพฤติกรรมความเสี่ยงทางสุขภาพแบบองค์รวมร่วมกับการนำโปรแกรมปรับวิถีชีวิตอย่างสิ้นเชิง (Total Lifestyle Modification) ผสมผสานในการพัฒนาเพิ่มเติมทักษะการปรับชีวิตตนเองด้านโภชนาการ การจัดการความเครียด ควบคู่การออกกำลังกาย ที่มีผลต่อการลดภาวะเมตาบอลิกซินโดรม ช่วงตลอดระยะเวลา 6 เดือนของโครงการ ผลการวิจัยพบว่าผลภาวะ Metabolic Syndrome ลดลง 1 risk รวมทั้งมีการลดขนาดปริมาณหรือชนิดของยาที่ได้รับอยู่ประจำในกลุ่มผู้มีโรคประจำตัว ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อภาวะเมตาบอลิกซินโดรมลดลงเกิดจากการเลือกบริโภคอาหารที่มีคุณภาพควบคู่กับการออกกำลังกายอย่างต่อเนื่อง

จากสาเหตุและปัจจัยกลุ่มคนวัยทำงานจำนวนมากต้องประสบปัญหาทั้งทางด้านสุขภาพ และปัญหาการเข้าถึงระบบบริการสุขภาพ เนื่องจากไม่มีเวลา หรือขาดข้อมูลความรู้ ทำให้ผู้จัดทำเล็งเห็นการนำรูปแบบ “โมเดลในการส่งเสริมสุขภาพของพนักงานในองค์กรแบบองค์รวม” มาต่อขยายธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์การดูแลสุขภาพของคนวัยทำงานในสำนักงานสามารถมี Work Life Balance สุขภาพกาย สุขภาพใจที่ดีแบบยั่งยืนได้

นิยามศัพท์

ภาวะเมแทบอลิกซินโดรม (Metabolic syndrome) คือ ภาวะที่เกิดจากการเผาผลาญอาหารของร่างกายที่ผิดปกติไป ซึ่งภาวะเมตาบอลิกซินโดรมนี้มักพบในบุคคลที่มีไขมันในช่องท้องมากขึ้น หรือที่เราเรียกว่า อ้วนลงพุง (Central Obesity) ซึ่งไขมันเหล่านี้จะทำให้เกิดปฏิกิริยาการอักเสบ ความสมดุลของฮอร์โมนที่ผิดปกติ รวมถึงการออกฤทธิ์ของอินซูลินทำได้ไม่ดี (Insulin Resistance) ทำให้ระดับน้ำตาลในเลือดสูง เกิดโรคเบาหวานและอาการต่าง ๆ เป็นกลุ่มความผิดปกติร่วมกันของภาวะความดันโลหิตสูง และระดับไขมันในเลือดสูงที่เป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญต่อการเกิดโรคหัวใจและหลอดเลือด (Grundy, Brewer, Cleeman, Smith, & Lenfant, 2004)

โรคจากพฤติกรรมดำเนินชีวิต (Lifestyle Disease หรือ Non-communicate disease [NCDs]) คือ โรคที่เกิดจากการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน เป็นกลุ่มโรคไม่ติดต่อที่ไม่สามารถแพร่กระจายโรคจากคนสู่กันได้ และมีการดำเนินของโรคเป็นไปอย่างช้าๆ สาเหตุเกิดจากพฤติกรรมทำร้ายตัวเอง เช่น ทานอาหารรสจัด สูบบุหรี่ ดื่มแอลกอฮอล์ ทำงานติดต่อกันหลายชั่วโมง พักผ่อนน้อย ไม่ออกกำลังกาย

การดูแลสุขภาพของคนทำงานแบบองค์รวม หมายความว่า นโยบาย โปรแกรม และการปฏิบัติที่บูรณาการการคุ้มครองด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย เข้ากับการส่งเสริมสุขภาพ ในการป้องกันการบาดเจ็บและการเจ็บป่วยของคนทำงาน เพื่อยกระดับเรื่องสุขภาพและความเป็นอยู่ (National Institute for Occupational Safety and Health (NIOSH))

บทที่ 2

ภาพรวมและรูปแบบธุรกิจ

2.1 รูปแบบและรายละเอียดของบริษัท

ชื่อบริษัท : บริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด
We Healthy Co., Ltd.

แบรนด์: Get Health



ภาพที่ 2.1 ตราสัญลักษณ์แบรนด์

ประเภทกิจการ : ให้คำปรึกษาและบริการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน (Health Intervention) สํารวจ คัดกรอง วางแผน ออกแบบกิจกรรมทางกายและจิตใจ ติดตามประเมินผลพร้อมให้คำแนะนำ เน้นกลุ่มคนวัยทำงานทุกช่วงที่มีความเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรม

ที่ตั้งสำนักงาน : 121 อาคาร WTH ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ

แนวคิด : Life Enhancement Program มีนัยสำคัญว่า การเพิ่มพูนศักยภาพแห่งชีวิต จาก การเริ่มต้นสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีด้วยการค้นหา การมีความสุขที่ดี จากความร่วมมือในการส่งเสริมให้ กลุ่มคนวัยทำงานตระหนักรู้ถึงการดูแล ปรับวิถีชีวิตให้สมดุลก่อให้เกิดสุขภาพดีทั้งกายและใจ

2.2 วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งมั่นในการให้บริการด้านการสร้างเสริมสุขภาพเชิงป้องกัน เพื่อสร้างเสริมสุขภาพแบบองค์รวมผสมผสาน (Holistic) การป้องกันและการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการดำเนินชีวิตทั้งในรูปแบบการกิจกรรมทางกายและกิจกรรมทางจิตใจ เพื่อให้เกิดการสร้างเสริมสุขภาพที่สมดุลในกลุ่มคนวัยทำงานในสำนักงาน

2.3 ค่านิยม (Value)

สร้างสรรค์การบริการให้เชื่อมโยงทุกมิติเพื่อส่งเสริมสุขภาพที่ดีกับผู้คน

2.4 พันธกิจ (Mission)

1. มุ่งเน้นการบริการด้านส่งเสริมสุขภาพเชิงป้องกันกับองค์กรครบวงจร (Service Oriented Corporate Wellness)
2. ผสานพันธมิตรเครือข่ายเพื่อสร้างมูลค่าธุรกิจให้ลูกค้าบรรลุเป้าหมายที่ดีที่สุด
3. ขยายบริการดิจิทัลควบคู่การแนะนำให้คำปรึกษามุ่งเน้นบริการเฉพาะบุคคล
4. เพิ่มขีดความสามารถในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

2.5 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ (Objective)

1. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้เกี่ยวกับอุตสาหกรรม ตลาด ลูกค้าและบริการคู่แข่ง และการลงทุน ในการเริ่มต้นธุรกิจให้คำปรึกษาและบริการด้านสุขภาพเชิงป้องกัน ภายใต้แบรนด์ GET Health เน้นกลุ่มคนวัยทำงานทุกช่วงที่มีความเสี่ยงต่อภาวะเมแทบอลิกซินโดรม
2. เพื่อนำเสนอบริการของบริษัทที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนวัยทำงานและการแข่งขันในอุตสาหกรรม
3. สร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์และการบริการให้กับบริษัท ด้วยการให้บริการที่สะดวก ยืดหยุ่นตามความต้องการของลูกค้า B2B ที่แตกต่างกันในแต่ละธุรกิจ

4. เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการและโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ให้มากขึ้น

2.5.1 เป้าหมายในการดำเนินทางธุรกิจ

บริษัท วิสเซลท์ดี จำกัด กำหนดเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจออกเป็น 2 ด้าน ดังนี้

1. เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

1.1 กำหนดเป้าหมายระดับองค์กร (Corporate Strategy) เพื่อสื่อสารทิศทางธุรกิจและเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรและการตลาดสำหรับบริการ (Services Marketing) ให้เห็นถึงคุณภาพและความโดดเด่นรวมถึงการเป็นส่วนหนึ่งในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านสุขภาพของพนักงาน

1.2 กำหนดเป้าหมายทางการตลาดเพื่อวิเคราะห์ ค้นหาความต้องการที่แท้จริงและความต้องการแฝงของลูกค้า ตลอดจนเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า กระบวนการตัดสินใจซื้อและการบริการต่างๆ เพื่อนำมาพัฒนาบริการให้ตอบสนองกับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่อไป

1.3 ผลักดันการตลาดเพื่อที่จะรักษาฐานลูกค้าองค์กรเดิมและขยายฐานลูกค้าองค์กรใหม่ผ่านการขายในกลุ่มบริการตามแพคเกจต่าง ๆ สร้างความจงรักภักดีของลูกค้าต่อองค์กร (Customer Loyalty)

1.4 นำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในกระบวนการทำงาน เพื่อสร้างคุณลักษณะของบริการให้เป็นที่น่าพอใจตามมาตรฐานและทำให้มีความยืดหยุ่นตามความต้องการของตลาดและตอบสนองความต้องการที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

2. เป้าหมายในการตลาด (Marketing)

2.1 มุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการในรูปแบบ Solution

2.2 บริษัทจะต้องคืนทุนภายในระยะเวลา 3 ปี

2.5.2 กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Strategy)

กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategies)

1. ความสะดวกสบายและความใส่ใจในการให้บริการอย่างใกล้ชิด

2. การนำเอาทฤษฎี Constructionism นำมาจาก Professor Seymour Papert แห่ง M.I.T. (Massachusetts Institute of Technology) เป็นทฤษฎีการเรียนรู้ที่เน้นให้ผู้เรียนเป็นผู้สร้างองค์ความรู้ด้วยตนเอง โดยสารสำคัญที่ว่า ความรู้ไม่ใช่มาจากการสอนของผู้สอนเพียงอย่างเดียว แต่ความรู้จะเกิดขึ้นและถูกสร้างโดยผู้เรียนเอง การเรียนรู้จะเกิดขึ้นได้ดีก็ต่อเมื่อผู้เรียนได้ลงมือกระทำด้วยตนเอง (Learning by doing) อีกทั้งทางบริษัทได้มีการฝึกอบรม จัดกิจกรรมหลายรูปแบบ อาทิเช่น

1. การจัดกิจกรรมรูปแบบ Workshop มีการแบ่งกลุ่มกิจกรรมสั้นทนาการ การสร้างเป้าหมายเพื่อพิชิต การแข่งขันร่วมกันระหว่างกลุ่ม (Challenge) ทุกกิจกรรมเน้นความสนุกสนาน ทำได้ง่ายและปลอดภัย

2. การให้คำปรึกษาในรูปแบบ On-line ผ่าน Zoom, Microsoft Team, Google Meeting

3. เชิญผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่มีประสบการณ์ในแต่ละสาขามาร่วมบรรยาย

4. การจัดทำการสอนในรูปแบบ Clips VDO ผ่าน YouTube

3. ออกแบบสินค้าและบริการมาเฉพาะกลุ่มลูกค้าองค์กร (Tailor-Made) เหมาะสมกับช่วงเวลาและการส่งมอบตามรอบธุรกิจของลูกค้า

2.5.3 เป้าหมาย (Goals)

เป้าหมายธุรกิจระยะสั้น (ปีที่ 1)

- เจาะกลุ่มคนวัยทำงาน อายุ 15 – 59 ปี เพื่อสร้างการรับรู้รูปแบบการให้บริการ ดูแลส่งเสริมสุขภาพ เป้าหมายหลัก มีภาวะเสี่ยงต่อเมแทบอลิซึม โดยผ่านการให้ข้อมูลการตลาด ประชาสัมพันธ์ เกี่ยวกับบริษัทและการให้บริการ โดยมุ่งเน้นประเด็นสำคัญให้เห็นคุณค่าประโยชน์ที่คนทำงานและองค์กรได้รับ เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อ
- เพิ่มศักยภาพของบุคลากรภายในองค์กร พัฒนาทักษะที่จำเป็นต่อแผนการดำเนินงานธุรกิจใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นส่งเสริมให้คนวัยทำงานเข้าร่วมกิจกรรมไม่เกิดความเบื่อหน่าย และเกิดการมีส่วนร่วมอย่างต่อเนื่อง
- ใช้กลยุทธ์การเพิ่มส่วนแบ่งลงทุนในสินทรัพย์ให้น้อย จัดจ้างหรือหา Business Partner ที่มีการให้บริการที่สามารถส่งเสริมกันได้ เช่น รีสอร์ท, ฟิตเนส,

Wellness แคมป์, โรงเรียนสอนทำอาหาร, ธุรกิจเช่าอุปกรณ์ทางการกีฬา, การเช่า Cloud Server

- สามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 3 ปี

เป้าหมายธุรกิจระยะกลาง (ปีที่ 2-3)

- ขยายเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ในกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดไซส์ S,M,L ที่ยังไม่ได้เป็นคู่ค้ากับทางกลุ่มเครือโรงพยาบาลญาไท-เปาโล ด้วยการนำเสนอแบบ Pitching กับผู้บริหารองค์กร/ผู้มีอำนาจตัดสินใจ แสดงให้เห็นคุณค่าที่องค์กรจะได้รับ และรูปแบบการบริการที่มีความแตกต่าง ยืดหยุ่น เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและเกิดการตัดสินใจซื้อ
- พัฒนารูปแบบการบริการตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าองค์กร
- สร้างความไว้วางใจจากลูกค้าจนมีการแนะนำบริการต่อไปยังกลุ่มเป้าหมายที่มีแนวโน้มจะเป็นลูกค้าในอนาคต
- ขยายพันธมิตรทางธุรกิจเพิ่มขีดความสามารถของบริษัท
- พัฒนานวัตกรรมให้มีความเป็นมืออาชีพและมีภาพลักษณ์ที่ดีกับบริษัท
- เป้าหมายการเติบโตในปีที่ 2-3 อยู่ที่ 10-15%

เป้าหมายระยะยาว (ปีที่ 4-5)

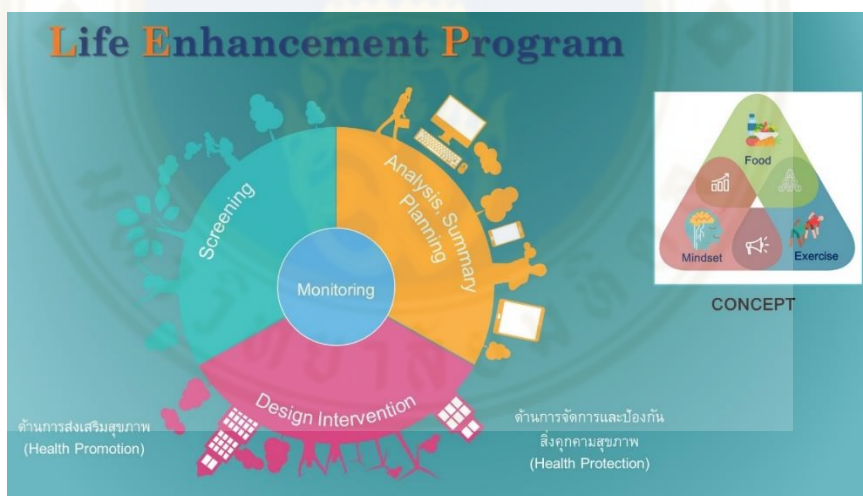
- สามารถรักษฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ ทำให้เกิดการซื้อซ้ำและเพิ่มความถี่ในการซื้อ 2 – 3 โปรแกรมต่อปี
- กลยุทธ์เพิ่มมูลค่าสร้างรูปแบบเฉพาะให้บริการ ดัดแปลงเพิ่มเติมและพัฒนาบริการ ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- ขยายพันธมิตรทางธุรกิจเพิ่มขีดความสามารถของบริษัท
- มุ่งเน้นพัฒนานวัตกรรมสร้างทักษะ Growth mindset
- วางแผนนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาบริการและบริหารจัดการระบบการทำงานที่สามารถติดตามได้ มีการรวมศูนย์ข้อมูล
- ปรับโครงสร้างองค์กรรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
- เป้าหมายการเติบโตในปีที่ 4-5 อยู่ที่ 20% ขึ้นไป

2.6 รูปแบบธุรกิจและรายละเอียดของบริการ

2.6.1 รูปแบบธุรกิจ

บริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการมุ่งเน้นการดูแลในเชิงป้องกันดูแลปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ให้คำปรึกษา วางแผน สืบหา คัดกรองและติดตามพร้อมให้คำแนะนำ ออกแบบโปรแกรมกิจกรรมทางกายและจิตใจตามระดับความเสี่ยงของคนวัยทำงานในสำนักงานที่มีภาวะเมแทบอลิกซินโดรม โดยมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจจากการร่วมมือข้อตกลงทางธุรกิจกับกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร ต่อยอดฐานลูกค้าองค์กรตรวจสอบสุขภาพประจำปีและการหากลุ่มลูกค้าใหม่รูปแบบ B2B (Business to Business) กลุ่มเป้าหมายบริษัท/องค์กรขนาดธุรกิจ M, L มีนโยบายด้านการส่งเสริมสุขภาพ กลุ่มคนทำงานในสำนักงานของเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร การให้บริการ Onsite ที่สถานประกอบการหรือจัดกิจกรรมนอกสถานที่ และการบริการแบบ Online ในการเล่นกิจกรรมต่างๆ รวมทั้งการให้คำปรึกษาในรูปแบบ Online โดยมีการพัฒนาโปรแกรมการให้บริการที่ Flexible Service ตามความต้องการของลูกค้าองค์กร

2.6.2 รายละเอียดในส่วนของบริษัท



ภาพที่ 2.2 Business Concept – Life Enhancement Program for Total Worker Health

กรอบแนวคิดของโปรแกรมการเพิ่มพูนศักยภาพชีวิต (Life Enhancement Program) กิจกรรมหลักในการดำเนินงานอยู่ในมิติด้านโภชนาการที่ดี (Food), การออกกำลังกาย (Exercise) และจิตใจ (Mindset) เพื่อทำให้เกิดการตระหนักรู้ (Raise Awareness) ควบคุมค่าใช้จ่ายด้านการ

ส่งเสริมสุขภาพ (Save Money) กิจกรรมที่ทำได้ง่าย (Make Something Easy) กระบวนการจึงประกอบด้วยกิจกรรมที่สำคัญ ดังนี้

1. การคัดกรองสุขภาพ (Screening) เป็นการนำข้อมูลผลสรุปรวมการตรวจสุขภาพประจำปีขององค์กรมาทำการจัดเกณฑ์กลุ่มความเสี่ยงภาวะเมแทบอลิกซินโดรม ร่วมกับข้อมูลจากแบบประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ (ลักษณะของ OHSU) ในหัวข้อ (1) พฤติกรรมการกินอาหาร Southeast Asian Diet Survey (2) การออกกำลังกาย Physical Activity (3) การสูบบุหรี่ Tobacco Use (4) การดื่มสุรา Alcohol Use (5) ระดับความง่วงนอนตอนกลางวัน Daytime Sleeping

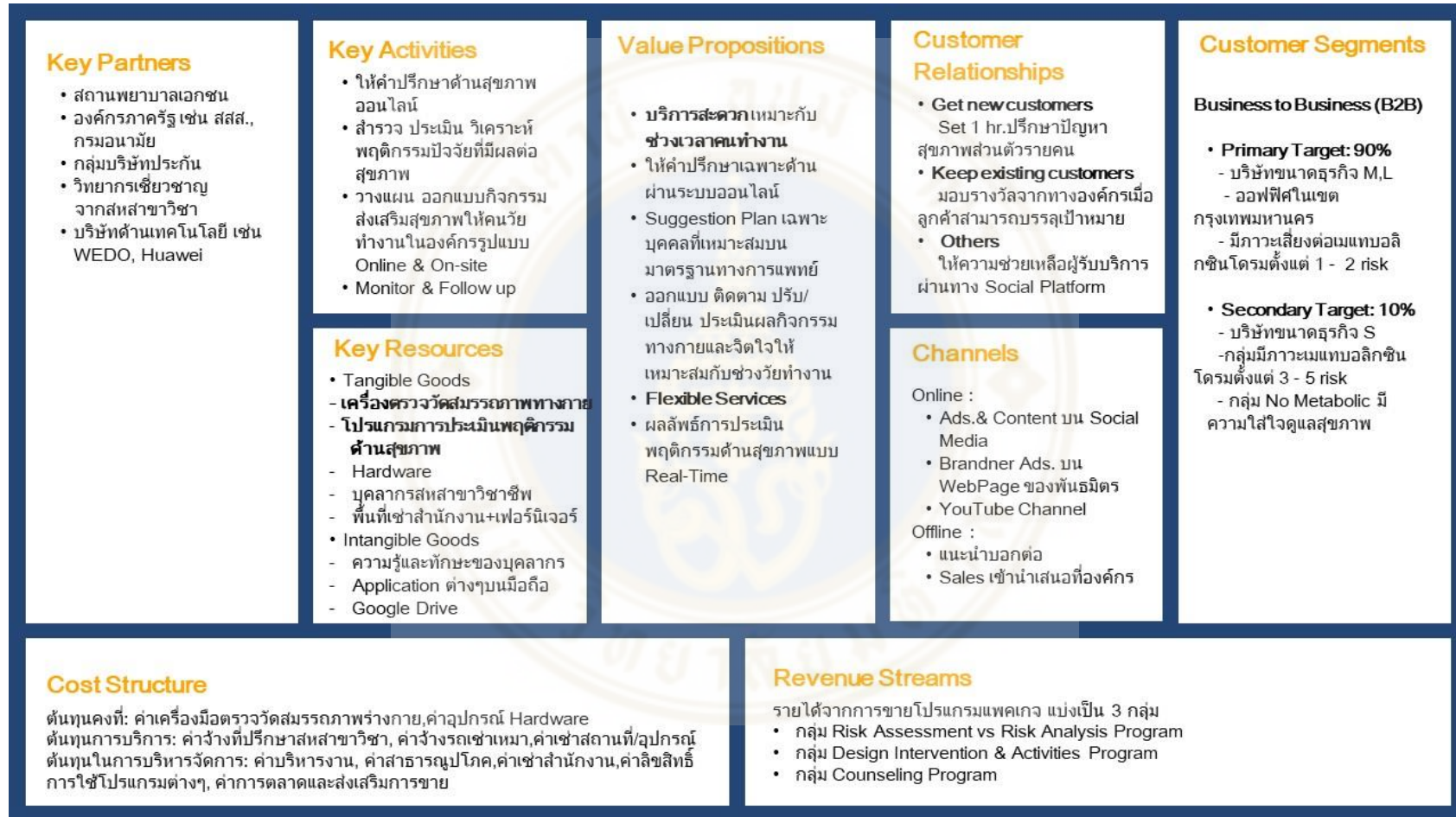
2. วิเคราะห์ สรุปผลและวางแผน (Analysis, Summary and Planning) สํารวจ/สัมภาษณ์สภาพแวดล้อมการทำงานของบริษัท รวบรวมข้อมูล วิเคราะห์หากกลุ่มเสี่ยงจากข้อมูลด้านการตรวจสุขภาพประจำปีร่วมกับข้อมูลด้านพฤติกรรมสุขภาพและสภาพแวดล้อมที่ทำงานหาความสัมพันธ์ต่อการเกิดภาวะเมแทบอลิกซินโดรม รวมทั้งอาการเจ็บปวดกล้ามเนื้อร่างกาย โดยใช้เทคนิคไทม์แมชชีน (Backcasting) ทำการสรุปข้อมูลออกมาเป็น Dashboard เพื่อนำสู่การวางแผน

3. การให้บริการ (Design Intervention) ทีมสหสาขาวิชาทำงานร่วมกันในการออกแบบกิจกรรม วางแผนงานและการวัดผลลัพธ์ กรอบระยะเวลาที่เหมาะสม นำเสนอต่อผู้บริหารขององค์กร/คณะทำงานด้านการส่งเสริมสุขภาพขององค์กร ทำสัญญาข้อตกลงในการให้บริการของบริษัทคู่สัญญา

4. การติดตาม (Monitoring & Follow up) นับตั้งแต่เริ่มโครงการมีการบันทึกข้อมูลพื้นฐานในการวัดสมรรถภาพร่างกาย ก่อนเริ่ม ระหว่างกิจกรรม หลังจากจบกิจกรรม เพื่อทำการประเมินภาวะด้านร่างกายตลอดช่วงระยะเวลาทำกิจกรรม การสื่อสารผ่านช่องทาง Online และ Focus Group ที่เกิดขึ้นระหว่างทำกิจกรรม โดยข้อมูลจะถูกเก็บข้อมูลไว้บน Google Drive เพื่อทำงานร่วมกันในทีมได้สะดวกและสามารถแชร์ข้อมูลให้เฉพาะบุคคลนั้นๆ ได้ โดยข้อมูลหลังจากจบกิจกรรมทางบริษัทฯ ทำการประมวลผลสรุปเป็นข้อมูลเชิงปริมาณ เปรียบเทียบผลลัพธ์ และคำสรุปโดยแพทย์ให้กับองค์กร

5. บริการปรึกษาออนไลน์ (Counseling) สามารถจองเวลาในการนัดหมายตามช่วงเวลายคนทำงานสะดวก ทางบริษัทฯ จัดคิว 30 นาที/คน เปิดให้บริการเพียง 8 ช่วงเวลาใน 1 วัน โดยข้อมูลที่เกิดขึ้นระหว่างการปรึกษาจะเก็บเป็นความลับไม่เปิดเผยต่อองค์กรหรือผู้ใด

2.7 Business Model Canvas



ภาพที่ 2.3 แบบจำลองธุรกิจ GET Health

2.7.1 Key Partners

- สถานพยาบาลเอกชนเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร อาทิ กลุ่มเครือ BDMS, กลุ่มเครือเกษมราษฎร์, กลุ่มเครือวิภาราม, กลุ่มเครือรพ.ธนบุรี
- องค์กรภาครัฐ อาทิ สสส., กรมอนามัย,
- กลุ่มบริษัทประกันภัย
- วิทยาการทางการแพทย์เชี่ยวชาญจากสาขาวิชา
- บริษัทด้านเทคโนโลยี เช่น WEDO by SCG, Huawei

2.7.2 Key Activities

- ให้คำปรึกษาด้านสุขภาพทางจิตใจ, ด้านโภชนาการ, ด้านสุขภาวะเพศ, ด้านการเงินส่วนบุคคลและด้านอื่นๆตามการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในรูปแบบออนไลน์
- สำรวจ ประเมิน รวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลการตรวจสุขภาพพร้อมกับข้อมูลพฤติกรรมด้านสุขภาพและข้อมูลอื่น ๆร่วม ในการคัดกลุ่มที่มีภาวะเสี่ยงต่อเมแทบอลิซินโดรม
- วางแผน ออกแบบกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพให้กับคนวัยทำงานในองค์กร ทั้งรูปแบบ Online และ On-site
- Monitor & Follow up ในการติดตาม ประเมินผล สรุปผลและให้คำแนะนำการปรับ/เปลี่ยน ทั้งด้านร่างกาย จิตใจ และพฤติกรรมส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อสุขภาพ

2.7.3 Key Resources

- Tangible Goods
 1. เครื่องตรวจวัดสมรรถภาพทางกาย
 2. โปรแกรมการประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ
 3. Hardware
 4. บุคลากรจากสาขาวิชาชีพ
 5. พื้นที่เช่าสำนักงานตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์
- Intangible Goods
 1. ความรู้และทักษะของบุคลากรในการทำงาน
 2. Application ต่างๆบนมือถือ เช่น Line, Zoom, Microsoft Team
 3. Google Drive สำหรับการเก็บข้อมูล และการทำงานด้านข้อมูลร่วมกัน

2.7.4 Value Proposition

- บริการสะดวก เหมาะกับช่วงเวลาคอนทำงาน
- ให้คำปรึกษาเฉพาะด้านผ่านระบบออนไลน์
- แนะนำท่าออกกำลังกาย ทานอาหารเพื่อสุขภาพ
- ออกแบบ ติดตาม ปรับ/เปลี่ยน ประเมินผลกิจกรรมทางกายและจิตใจให้เหมาะสมกับช่วงวัยทำงาน
- Flexible Services ทั้งการเลือกกิจกรรมและสถานที่เข้าร่วมตามความเหมาะสมที่ลูกค้าต้องการ
- ผลลัพธ์การประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพแบบ Real-Time

2.7.5 Customer Relationships

- Get new customers กำหนดช่วงเวลาในการให้คำปรึกษากับทางทีมงานสหสาขาวิชาชีพ ช่วงท้ายของการทำกิจกรรมในแต่ละครั้งไม่เกิน 1 ชั่วโมง
- Keep existing customers มอบรางวัลจากทางองค์กรเมื่อลูกค้าสามารถบรรลุเป้าหมาย
- Others ให้ความช่วยเหลือผู้รับบริการผ่านทาง Social Platform อาทิ คำแนะนำในการเข้าปรึกษาแพทย์เฉพาะทางภายในโรงพยาบาล, หาส่วนลดจากพันธมิตรคู่ค้าของบริษัทมอบให้กับลูกค้า

2.7.6 Channels

- Online
 1. จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์โปรแกรมแพคเกจรูปแบบดิจิทัลมีเดีย และสร้าง content บนแพลตฟอร์ม Facebook, Instagram
 2. Brandner Advertising บน Website ของพันธมิตร
 3. YouTube Channel จัดทำ Clip VDO สำหรับการสอนท่าออกกำลังกายต่างๆ เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์
- Offline
 1. แนะนำบอกต่อจากการเข้าทำ MOU ร่วมกับภาครัฐกิจเอกชน
 2. Sales เข้านำเสนอที่ในแต่ละองค์กร

2.7.7 Customer Segments

ธุรกิจรูปแบบ Business to Business (B2B)

- กลุ่มเป้าหมายหลัก
 1. บริษัทขนาดธุรกิจ M, L
 2. สำนักงานตั้งอยู่ที่ในเขตกรุงเทพมหานคร
 3. มีภาวะเสี่ยงต่อเมแทบอลิกซิน โดรมตั้งแต่ 1 – 2 risk
- กลุ่มเป้าหมายรอง
 1. บริษัทขนาดธุรกิจ S (พนักงานน้อยกว่า 50 คน)
 2. กลุ่มที่มีภาวะเมแทบอลิกซิน โดรมตั้งแต่ 3 – 5 risk โดยประเมินความเสี่ยงโรคประจำตัว

เพิ่มเติม

3. กลุ่ม No Metabolic มีความใส่ใจดูแลสุขภาพ

2.7.8 Cost Structures

- ต้นทุนคงที่
 1. ค่าเครื่องมือตรวจวัดสมรรถภาพร่างกาย
 2. ค่าอุปกรณ์ Hardware
- ต้นทุนการบริการ
 1. ค่าจ้างที่ปรึกษาสหสาขาวิชาชีพ
 2. ค่าจ้างรถเช่าเหมาในการเดินทาง
 3. ค่าเช่าสถานที่โรงแรม/ฟิตเนส/Wellness/คอร์สทำอาหารในโรงเรียนสอนทำอาหาร รวมถึงอุปกรณ์กีฬาให้เช่า
- ต้นทุนในการบริหารจัดการ
 1. ค่าบริหารงาน ประกอบด้วย ค่าจ้างบุคลากร, ค่าจ้างทำบัญชี, ค่าจ้างพนักงานทำความสะอาด, ค่าจดทะเบียนบริษัท, ภาษีเรียกเก็บ, ค่าสวัสดิการสังคมของพนักงาน
 2. ค่าสาธารณูปโภค
 3. ค่าเช่าสำนักงาน
 4. ค่าลิขสิทธิ์การใช้โปรแกรมต่างๆ
 5. ค่าการตลาดและส่งเสริมการขาย

2.7.9 Revenues Streams

รายได้จากการขายโปรแกรมแพคเกจ แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่ม Risk Assessment vs Risk Analysis Program
2. กลุ่ม Design Intervention & Activities Program
3. กลุ่ม Counseling Program

2.8 ปัญหาของผู้บริโภคและคุณค่าที่คาดว่าจะลูกค้าจะได้รับ (Customer Pain and Gain)

Customer Profile

- Customer Jobs สิ่งที่ลูกค้าทำเพื่อให้ได้สิ่งที่ต้องการ
 1. ความสะดวกในการเข้าร่วมและเสียค่าใช้จ่ายน้อย
 2. ได้รับข้อมูลตรงกับความเสี่ยงด้านสุขภาพ
 3. ผู้ร่วมงานทุกคนสามารถที่จะร่วมสนับสนุน ให้กำลังใจและเป็นส่วนหนึ่งในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในกิจกรรมนั้นๆ
 4. คนวัยทำงานมีสุขภาพร่างกายและจิตใจที่แข็งแรง มีความสุขในการทำงาน
 5. สร้างภาพลักษณ์ที่ดีทั้งกับองค์กรและคนทำงาน
- Customer Pains สิ่งที่เป็นปัญหาของลูกค้า
 1. ไม่สามารถจัดสรรเวลาได้ ทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่องในการเข้าร่วม
 2. เสียเวลาในการเดินทาง
 3. มีความกังวลกลัวขาดรายได้ กลัวขาดงาน และค่าใช้จ่ายที่เกินงบที่มี
- Customer Gains สิ่งที่ลูกค้าอยากได้
 1. สรีระของร่างกายที่ฟิต & เฟิร์มขึ้น
 2. ลดความเสี่ยงต่อการเป็นโรคเบาหวาน และระบบหัวใจและหลอดเลือดในอนาคต
 3. ไม่เสียเวลาเดินทาง สะดวกสบายในการเข้าร่วม
 4. จัดช่วงเวลาที่เหมาะสมกับคนทำงาน

Value Proposition

- **Product & Service** สินค้าและบริการ
 1. กลุ่ม Risk Assessment vs Risk Analysis Program การประเมินความเสี่ยงทางด้านพฤติกรรมแบบ Real-Time
 2. กลุ่ม Design Intervention & Activities Program ที่เหมาะสมกับช่วงวัยทำงาน
 3. กลุ่ม Counseling Program ห้องสนทนาเกิดขึ้นตามสถานะการเปลี่ยนแปลง
- **Pain Relievers** ตัวแก้ปัญหา
 1. บริการจัดกิจกรรมในรูปแบบ On-site ไปยังสถานประกอบการของรัฐกิจ/สถานที่ที่องค์กรได้จัดเตรียมไว้ และ Online ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อสะดวกในการเล่นกิจกรรม ส่งการบ้านพร้อมรับคำแนะนำจากทีมสหสาขาวิชาชีพ
 2. บริการให้คำปรึกษาเฉพาะทางด้านต่างๆแบบออนไลน์ สร้างความเป็นส่วนตัว และสะดวกตามช่วงเวลาของคนทำงาน
 3. แบบประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ Real-Time ผู้เข้าทำแบบประเมินสามารถทราบผลความเสี่ยงตามเรื่องต่างได้หลังจากทำจบสิ้น
 4. การติดตาม แนะนำ ประเมินผล โดยทีมงานสหสาขาวิชาชีพตลอดช่วงเวลาที่ทำกิจกรรม
- **Gain Creators** ความสามารถในการสร้างประโยชน์ใหม่ๆให้แก่ลูกค้า
 1. ได้รับบทวิเคราะห์ด้านพฤติกรรมสุขภาพแบบรายบุคคลและสำหรับองค์กร
 2. ได้รับการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมพร้อมคำแนะนำ ปรับ/เปลี่ยน การส่งเสริมให้กำลังใจ ตลอดช่วงเวลาของกิจกรรม
 3. สร้างความเข้าใจถึงวิธีการปฏิบัติตนได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม
 4. เกิดสุขภาวะในที่ทำงาน (Corporate Wellness) งานวิจัยระบุว่า ช่วยลดการขาดงาน เพิ่มผลิตภาพในการทำงานและเสริมสร้างกำลังใจที่ดีในการทำงาน ทางด้านองค์กรสามารถนำข้อมูล Trend ภาวะของคนทำงานที่ได้รับประเมินการให้สวัสดิการเพื่อตอบโจทยปัญหาของบุคลากรที่มีได้อย่างตรงจุด

บทที่ 3

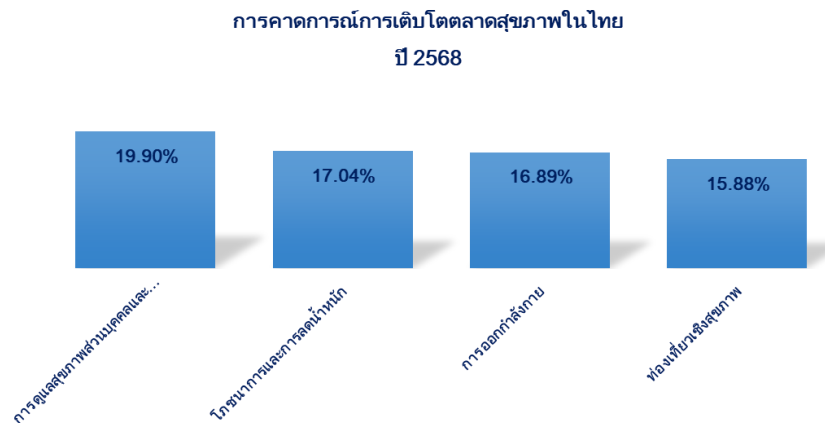
การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และการตลาด

3.1 วิเคราะห์อุตสาหกรรม



ภาพที่ 3.1 ภาพรวมมูลค่าตลาดสุขภาพทั่วโลก (Global Wellness Economy)

จากข้อมูลสถาบันด้านสุขภาพสากล (The Global Wellness Institute – GWI) ที่ประเมินว่าอุตสาหกรรมเวเลนซ์ของโลกระหว่างปี 2566 – 2568 จะมีโอกาสเติบโตเฉลี่ย 7.5% ต่อปี โดยสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ มีการศึกษาศักยภาพและโอกาสของเศรษฐกิจสุขภาพ หรือ Wellness Economy ของไทยสาขาที่เป็นโอกาสการพัฒนาของไทย โดยไทยมีส่วนในตลาดโลกต่ำ แต่ตลาดโลกเติบโตสูง ได้แก่ การออกกำลังกาย โดยมีสัดส่วนไทยในตลาดโลกคิดเป็น 0.39% ขณะที่ตลาดโลกเติบโต 9.5% (คาดการณ์มูลค่าตลาดโลกปี 2568 อยู่ที่ 1,198.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ) ซึ่งแนวโน้มการเติบโตสูง แต่ไทยมีส่วนตลาดในประเทศและตลาดโลกน้อย จึงเป็นโอกาสในการพัฒนา และสาขาที่ไทยส่งเสริมพัฒนาต่อเนื่อง ได้แก่ โภชนาการและการลดน้ำหนัก สัดส่วนไทยในตลาดโลก 0.92% ตลาดโลกเติบโต 5.4% คาดการณ์มูลค่าตลาดโลกปี 2568 อยู่ที่ 1,209.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และเวชศาสตร์เชิงป้องกัน สัดส่วนไทยในตลาดโลก 0.46% ตลาดโลกเติบโต 5.5% คาดการณ์มูลค่าตลาดโลกปี 2568 อยู่ที่ 478.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ



ภาพที่ 3.2 คาดการณ์มูลค่าตลาดสุขภาพสาขาของไทย

พบว่า ประเทศไทยถือว่ามีศักยภาพด้านเวเลนเนสในหลากหลายด้าน มีโอกาสเติบโตสูงจากการตื่นตัวการใส่ใจต่อสุขภาพและการดูแลตนเองที่เพิ่มมากขึ้น ในปี 2568 จะมีมูลค่ารวมสูงถึง 6.99 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ และสัดส่วนมูลค่าตลาดเกือบ 70% จะอยู่ที่ 4 สาขา ได้แก่ (1) การดูแลสุขภาพส่วนบุคคลและความงาม สัดส่วน 19.90% (2) โรชนาการและการลดน้ำหนัก สัดส่วน 17.04% (3) การออกกำลังกาย สัดส่วน 16.89% และ (4) ห้องที่วิ่งสุขภาพ สัดส่วน 15.88%

3.2 การวิเคราะห์ภาพรวมปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ

3.2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PEST Analysis ซึ่งจะเลือกวิเคราะห์ 4 ปัจจัยภายนอกระดับมหภาคที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ดังนี้

- ปัจจัยทางการเมืองและกฎหมาย (Politics) แรงสนับสนุนจากองค์กรภาครัฐในการการขับเคลื่อนสุขภาวะของพนักงานในสถานประกอบการผ่าน โครงการต่างๆ ผลดีทำให้องค์กรต่างตื่นตัวมากขึ้น
- ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economics) อัตราเงินเฟ้อทางการแพทย์ในประเทศไทยในปี 2560 ประมาณ 9.2% เกิดจากค่าใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาลและมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 7 %
- ปัจจัยทางด้านสังคม (Society) ผู้คนหันมาใส่ใจสุขภาพเน้นการป้องกันดูแลตนเองก่อนเกิดโรคและมองหาแนวทางในการดูแลสุขภาพแบบองค์รวมเพิ่มมากขึ้น

- ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี (Technology) นวัตกรรมเทคโนโลยีด้านสุขภาพ Health Tech มีการนำมาใช้อย่างแพร่หลายและไม่ซับซ้อน สามารถเข้ามาช่วยเสริมสร้างการดูแลสุขภาพส่วนบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3.2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกกดดัน 5 ประการที่ธุรกิจต้องรับมือ

ผู้ประกอบการได้ใช้เครื่องมือ 5-FORCE Model ในการวิเคราะห์ปัจจัยกดดัน 5 ประการที่ธุรกิจต้องรับมือ ช่วยในการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันและระดับความน่าลงทุนของแผนธุรกิจ “GET Health”

- **ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)** ผนวกทฤษฎีทางการแพทย์และการกีฬา พร้อมกับการนำนวัตกรรมทางเทคโนโลยีการประเมินความเสี่ยงทีมงานผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ เครื่องมือและตัวชี้วัดการตรวจวัดสมรรถภาพทางกายและจิตใจที่เป็นรูปธรรม การบริการแบบ Flexible Service ตามความเหมาะสมของคนวัยทำงานในสำนักงานต่างๆ ดังนั้น ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากการที่จะให้บริการเช่นนี้ได้จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการ ต้องสร้างภาพลักษณ์ของความน่าเชื่อถือมากพอเพื่อสร้างความเป็นมืออาชีพให้ลูกค้าไว้วางใจ
- **อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)** ผู้รับบริการจะพิจารณาความพร้อมหลายด้านเป็นองค์ประกอบในการตัดสินใจซื้อ ด้วยการส่งมอบสินค้าและบริการที่เพิ่มคุณค่าและรักษามาตรฐานการให้บริการ ทำให้โอกาสในการจะ Switching ไปใช้เจ้าอื่นก็เป็นไปได้ยาก ดังนั้น อำนาจต่อรองของกลุ่มผู้ซื้ออยู่ในระดับต่ำ
- **ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)** การพัฒนาสินค้าและบริการงบประมาณและระยะเวลา ซึ่งธุรกิจที่มีเงินลงทุนมากจะสามารถทำได้รวดเร็ว รวมถึงการจัดจ้างทีมงานให้มีทักษะความชำนาญเข้าใจใส่ใจในทุก touchpoint ของลูกค้าสามารถเกิดขึ้นได้ง่ายหากบริษัทไม่สามารถสร้าง Engagement กับพนักงานได้ ดังนั้น ภัยคุกคามจากสินค้าและบริการทดแทนอยู่ในระดับปานกลาง
- **อำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining Power of Suppliers)** เครื่องมือ/อุปกรณ์ในตลาดปัจจุบันมีหลากหลายแบรนด์และมีมาตรฐานใกล้เคียงกัน จึงที่เป็นทางเลือกในการจัดซื้อของบริษัทได้มากขึ้น ดังนั้น อำนาจต่อรองของผู้ขายอยู่ในระดับต่ำ
- **การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry among Firms within the Industry)** จำนวนผู้ประกอบการในรูปแบบการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันในตลาดยังมีอยู่น้อยราย ดังนั้น ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ

3.2.3 การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจัยภายในและภายนอก (SWOT Analysis)

การนำเสนอกลยุทธ์ทางธุรกิจจะใช้กรอบแนวคิดที่นำไปสู่กลยุทธ์ในรูปแบบของ SWOT โดยจะใช้ในการประเมินสถานการณ์และการวางแผนกลยุทธ์ รวมทั้งใช้ในการตรวจสอบปัจจัยภายนอกและภายในของธุรกิจ จะมีการวิเคราะห์ข้อมูล 4 อย่างด้วยกันดังนี้

จุดแข็ง (Strengths) ร่วมมือกับพันธมิตรนำนวัตกรรมโปรแกรมการประเมินความเสี่ยงแสดงผลได้แบบ Real Time ผสานกับที่ธุรกิจเรามีทีมงานที่มีประสบการณ์ในการทำงานด้านส่งเสริมสุขภาพกับกลุ่มธุรกิจ B2B สามารถเป็น Coach แนะนำและ motivation คนเข้าร่วมกิจกรรมได้

จุดอ่อน (Weaknesses) ธุรกิจเรามีทรัพยากรจำกัด ทำให้การวางแผนการจัดสรรงบประมาณและกำลังคนต้องเป็นในลักษณะการหาพันธมิตรธุรกิจเพื่อแบ่งปัน Facility ร่วมกัน

อุปสรรค (Threats) ทางธุรกิจ ด้วยเราเป็นแบรนด์เล็กทำให้ยากต่อการที่จะสร้างความได้เปรียบด้านราคา จึงเน้นสร้างความแตกต่างหลากหลายดีไซน์โปรแกรมให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าให้มากที่สุด

โอกาส (Opportunities) ทางธุรกิจที่เกิดจากการให้บริการแบบ Flexible คล่องตัวและใกล้ชิดกับลูกค้าได้มากกว่าจึงสามารถออกผลิตภัณฑ์ในการให้บริการทันกระแสหรือพฤติกรรมของลูกค้าได้ทันที

3.3 Supply Chain Analysis



ภาพที่ 3.3 ห่วงโซ่อุปทานของแผนธุรกิจ GET Health

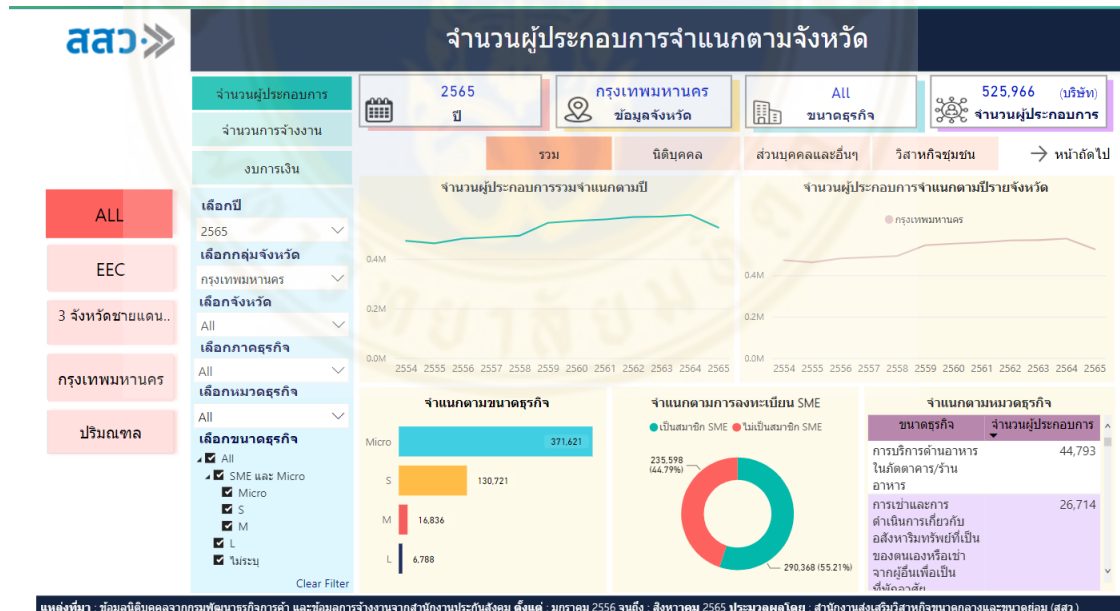
ห่วงโซ่อุปทานที่เห็นในภาพสำหรับธุรกิจนี้ เริ่มตั้งแต่วัตถุดิบที่เป็นข้อมูลที่เกิดขึ้นจากแหล่งต่างๆ ทั้งจากผลตรวจทางห้องปฏิบัติการของทางสถานพยาบาล การตรวจสุขภาพประจำปี การทำแบบประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ เครื่องมือตรวจวัดสมรรถภาพร่างกาย (กรณีที่มีข้อมูล) นำมาใช้ในการวิเคราะห์หากกลุ่มเสี่ยงต่อเมแทบอลิซิน โดรัมและศึกษาองค์ประกอบร่วมทางด้านพฤติกรรมสุขภาพ โรคประจำตัว เพื่อนำมาสู่การวางแผนในการส่งเสริมสุขภาพ ลดการบาดเจ็บจากการเข้าร่วมกิจกรรม การออกแบบกิจกรรมและการสื่อสารประชาสัมพันธ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ตลอดช่วงเวลาตั้งแต่ก่อนเริ่มจนถึงเสร็จสิ้นกิจกรรม มีการตรวจวัดสมรรถภาพร่างกายผ่านเครื่องมือต่างๆ เพื่อประเมินการเปลี่ยนแปลงของผู้เข้าร่วมกิจกรรม และการสร้างบรรยากาศให้ผู้เข้าร่วมมีความสุข สะดวกต่อการได้รับบริการ คาดหวังให้การมีส่วนร่วมเกิดขึ้น และอยู่จนจบครบตามกำหนดระยะเวลา นำมาสู่การแนะนำการปรับเปลี่ยนด้านการรับประทานอาหาร การปรับปรุงท่าทางการออกกำลังกาย การผ่อนคลาย ผลลัพธ์ในระหว่างกิจกรรม วัตถุประสงค์ ประเมินบนมาตรฐานเวชศาสตร์การกีฬา โภชนาการ การบำรุงรักษาทางด้านจิตใจ และลูกค้าองค์กร ส่วนใหญ่คาดหวังที่จะให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งกับตนเองและกับองค์กร หลังจากที่ส่งมอบการบริการให้ไปแล้ว ลูกค้ายังสามารถเข้ามาในขอคำปรึกษาในด้านต่างๆที่ทางบริษัทมีเตรียมไว้ให้บริการได้เราจะให้บริการแบบ Personalized Service ผ่านระบบออนไลน์

บทที่ 4

แผนการตลาด

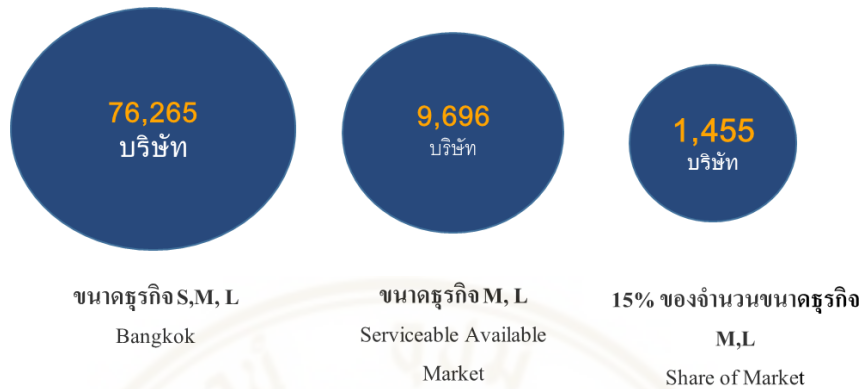
ในการวางแผนทางการตลาดจากข้อมูลการสำรวจตลาดของแผนธุรกิจ การให้บริการดูแลคุณภาพแบบองค์รวมสำหรับคนวัยทำงานในสำนักงานที่มีภาวะเมแทบอลิกซินโดรม ในพื้นที่กรุงเทพมหานครช่วงเดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคม 2566 โดยทำการสำรวจความต้องการและปัจจัยที่องค์กรเลือกดูแลส่งเสริมสุขภาพของพนักงาน ทั้งนี้ยังวิเคราะห์บริการของบริษัทอื่น ๆ ที่มีการให้บริการในลักษณะใกล้เคียงกัน จากกระบวนการข้างต้นนี้ทำให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่สามารถนำมาวิเคราะห์และจัดทำแผนการตลาดได้ดังนี้

4.1 การศึกษาภาพรวมตลาด



ภาพที่ 4.1 แสดงจำนวนผู้ประกอบการในประเทศไทยปี 2565

จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวนผู้ประกอบการ ปี 2565 พื้นที่กรุงเทพมหานคร มีจำนวน 525,966 บริษัท ทุกหมวดธุรกิจซึ่งจำแนกออกตามขนาดธุรกิจ



ภาพที่ 4.2 ขนาดของธุรกิจดำเนินกิจการในเขตกรุงเทพมหานคร ปี 2565

พบว่าธุรกิจที่เป็นกลุ่มเป้าหมายขนาด S, M, L มีจำนวน 76,265 บริษัท แยกย่อยลงในในกลุ่มขนาด M และ L มีจำนวน 9,696 บริษัท ดังนั้นทางบริษัท วิสลดที่ดี จำกัด เลือกที่จะเข้าไปชิงส่วนแบ่งทางการตลาด 15% ของฐานลูกค้าขนาดธุรกิจ M และ L คิดเป็นจำนวน 1,455 บริษัท

4.2 บทวิเคราะห์คู่แข่ง

คู่แข่งในกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ที่มีการให้บริการที่คล้ายคลึงกันซึ่งอาจกลายเป็นคู่แข่งขั้นหลักได้ในอนาคต เพื่อเป็นการเปรียบเทียบให้เห็นภาพอย่างชัดเจน ได้แบ่งด้านในการวิเคราะห์เปรียบเทียบคู่แข่งออกเป็นด้านต่าง ๆ ได้แก่

1. ด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง
2. ด้านความสะดวกในการเข้ารับบริการ
3. ด้านคุณภาพและความหลากหลาย
4. ด้านราคา

ตารางที่ 4.1 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง

ชื่อสถานประกอบการ	ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง
Fitness First	เจ้าหน้าที่เวชศาสตร์การกีฬา
Wellness We Care	นพ.สันต์ ใจยอดศิลป์ แพทย์ที่ปรึกษาสมาคมโรคหัวใจและแพทย์เวชศาสตร์ครอบครัว
myTHERAS Wellness	แพทย์แผนไทย, ครูสอน โยคะ, ครูสอนเต้น, ผู้ให้คำปรึกษาทางด้านการเงิน

ตารางที่ 4.2 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งด้านความสะดวกในการเข้ารับบริการ

ชื่อสถานประกอบการ	ความสะดวกในการเข้ารับบริการ
Fitness First	<ol style="list-style-type: none"> กำหนดวันทำกิจกรรมต้องไม่ตรงกับวันที่ 1 - 3 และวันที่ 27 - 31 ของทุกเดือน ช่วงเวลาจัดกิจกรรม ตั้งแต่ 10.00 -16.00 น. ใช้เวลา 2 - 3 ชั่วโมงต่อการทำกิจกรรม 1 ครั้ง ขั้นตอนการรับสมัครและส่งรายชื่อมายัง Fitness First ขั้นต่ำ 2 สัปดาห์ก่อนเริ่ม สลับเข้ารับบริการระหว่างออฟฟิศกับ Fitness First ช่องทางติดต่อส่งข้อความผ่าน Website
Wellness We Care	<ol style="list-style-type: none"> เดินทางไปอ.มวกเหล็ก เท่านั้น ไม่มีบริการจัดที่ออฟฟิศ ช่วงเวลาจัดกิจกรรม สุกรี เสาร์ อาทิตย์ กิจกรรมมีตลอดทั้งวันตามตารางที่กำหนด รอบการเปิดรับแต่ละโปรแกรม ช่องทางติดต่อส่งข้อความผ่าน Website
myTHERAS Wellness	<ol style="list-style-type: none"> จัดกิจกรรมที่ออฟฟิศได้ ระยะเวลากิจกรรม 2 ชั่วโมง แจ้งโปรแกรมที่องค์กรสนใจ Booking ผ่าน Website ได้

ตารางที่ 4.3 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งด้านคุณภาพและความหลากหลาย

ชื่อสถานประกอบการ	คุณภาพและความหลากหลาย
Fitness First	<ol style="list-style-type: none"> เกณฑ์การวัดผล โดยแบ่งเป็น 5 ส่วน ได้แก่ % Fat, %BMI, %Weight, Fitness Explorer Test, Participation กิจกรรมหลัก 7 ครั้งและกิจกรรม Exclusive Exercise Class 5 ครั้ง รวม 12 ครั้ง การวางแผนและตั้งเป้าหมาย Smart Goal ร่วมกัน จัดแบ่งออกเป็นทีมและมี Fitness Instructor & Membership Consultant คอยกระตุ้นสร้างแรงบันดาลใจ
Wellness We Care	<ol style="list-style-type: none"> พบแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อวิเคราะห์และประเมินสุขภาพ กิจกรรมชมการสาธิตปรุงอาหาร Plant-based whole food, โยคะ, กิจกรรมสันทนาการ
myTHERAS Wellness	<ol style="list-style-type: none"> เลือกกิจกรรมที่มีบน Website อาทิ Workplace Happiness ขจัดความเครียด, โยคะ, เต้น การทำแบบประเมินความเครียดของตนเองและแบบประเมินสุขภาพจิตด้านอื่นๆ

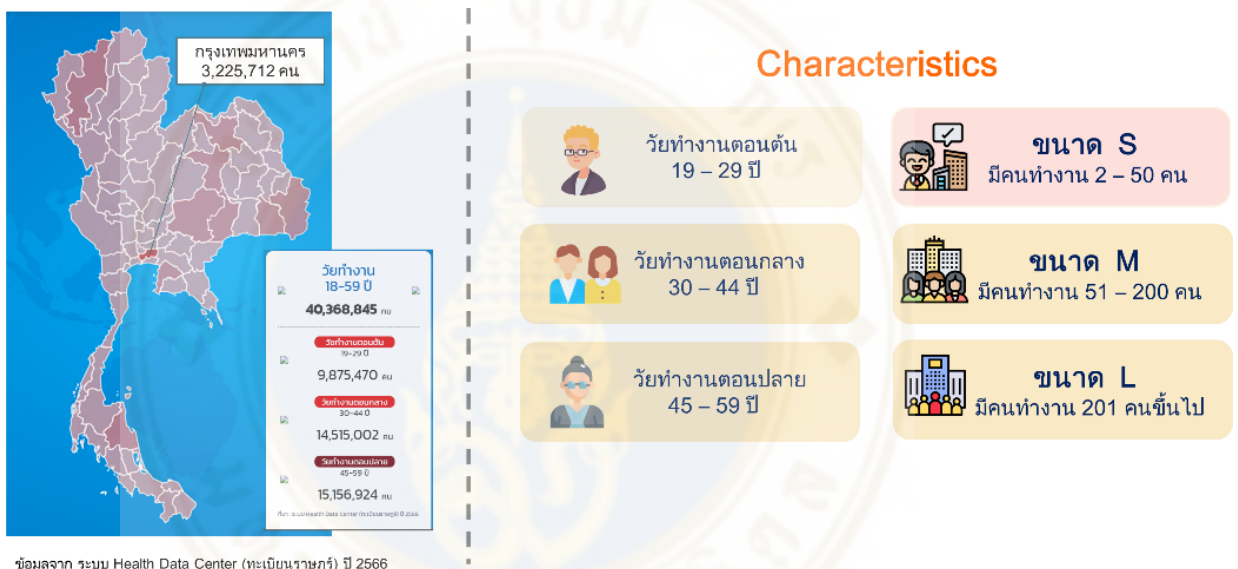
ตารางที่ 4.4 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งด้านราคา

ชื่อสถานประกอบการ	ด้านราคา
Fitness First	ไม่ระบุราคาชัดเจน (จำกัดไม่เกิน 60 คน)
Wellness We Care	25,500 บาทต่อคน (ไม่รวมค่าเดินทาง)
myTHERAS Wellness	16,500 บาทต่อกิจกรรม (จำกัดไม่เกิน 20 คน)

4.3 การวิเคราะห์ขนาดตลาด

กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท วิสเฮลท์ตี้ จำกัด คือ คนวัยทำงานในสำนักงานพื้นที่กรุงเทพมหานคร ช่วงอายุ 15 -59 ปี ซึ่งผลการสำรวจจากระบบ Health Data Center ปี 2566 ระบุว่า

กลุ่มคนวัยทำงานในประเทศไทยตามช่วงอายุจะมีอยู่ 40 ล้านกว่าคน อยู่ในกรุงเทพมหานคร 3.2 ล้านกว่าคน การจัดแบ่งกลุ่มเป้าหมายตาม Characteristic ประกอบด้วย วัยทำงานออกเป็น 3 ช่วงอายุ คือ วัยทำงานตอนต้น มีช่วงอายุ 19 – 29 ปี วัยทำงานตอนกลาง มีช่วงอายุ 30 – 44 ปี และวัยทำงานตอนปลาย มีช่วงอายุ 45 – 59 ปี และเกณฑ์การจัดขนาดธุรกิจซึ่งโดยทั่วไปจะใช้จำนวนพนักงาน จำนวนเงินลงทุน มูลค่าทรัพย์สิน จำนวนยอดขายหรือรายได้เป็นเกณฑ์ ประเภทธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดการจ้างงานไม่เกิน 50 คน เงินลงทุนไม่เกิน 20 ล้านบาท, ธุรกิจขนาดกลาง ขนาดการจ้างงาน ระหว่าง 50 – 200 คน เงินลงทุนระหว่าง 20 -200 ล้าน และธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดการจ้างงาน 200 คนขึ้นไปมีเงินลงทุน 200 ล้านขึ้นไป

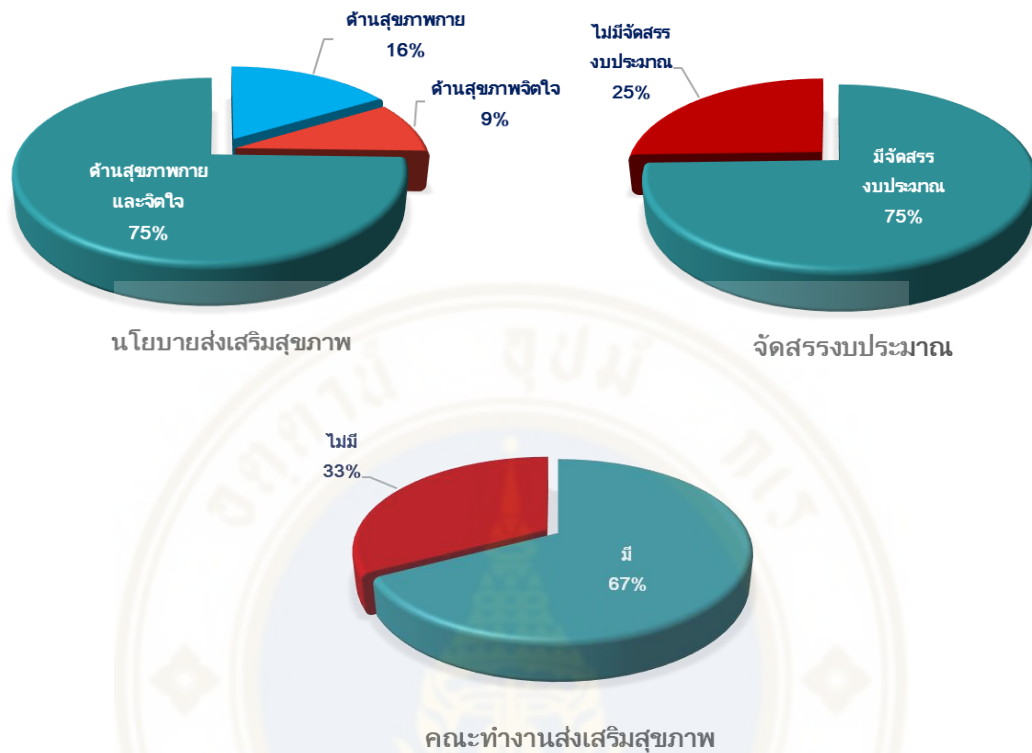


ภาพที่ 4.3 ข้อมูลสำรวจคนวัยทำงานในประเทศไทย ปี 2566

4.4 การสำรวจตลาด (Marketing Research)

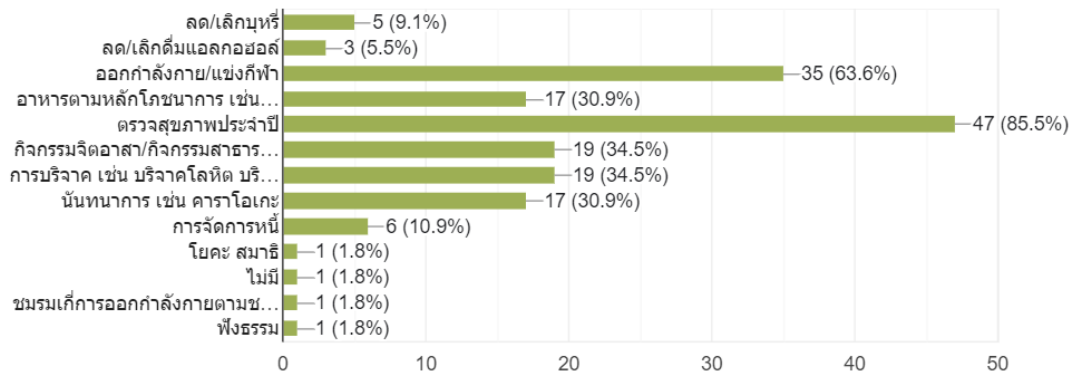
โดยสรุปภาพรวมที่ได้จากข้อมูลการสำรวจความต้องการและปัจจัยที่องค์กรเลือกดูแล ส่งเสริมสุขภาพของพนักงานจากองค์กรที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 55 องค์กร พบว่า องค์กรที่มีความพร้อมทั้งด้านนโยบายและการจัดสรรงบประมาณด้านส่งเสริมสุขภาพ พบถึงร้อยละ 75 และร้อยละ 65 องค์กรมีการจัดตั้งทีมงานส่งเสริมสุขภาพขึ้นภายในองค์กร ความสนใจต่อในใช้บริการส่งเสริมสุขภาพ พบว่าร้อยละ 77.78 ขององค์กรที่มีพนักงานตั้งแต่ 201 คนขึ้นไปให้ความสนใจในการใช้บริการส่งเสริมสุขภาพกรอบระยะเวลา 1 เดือนพบร้อยละ 60 และมีงบประมาณไม่เกิน 50,000 บาทต่อครั้งพบร้อยละ 47 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการใช้บริการส่งเสริมสุขภาพมาจากภาวะของคนทำงาน

ในองค์กรที่ยังพบภาวะอ่อนล่งพุง, ไชมันโนเลือดสูง ถึงร้อยละ 81.8 รองลงมาจากภาวะ Office Syndrome

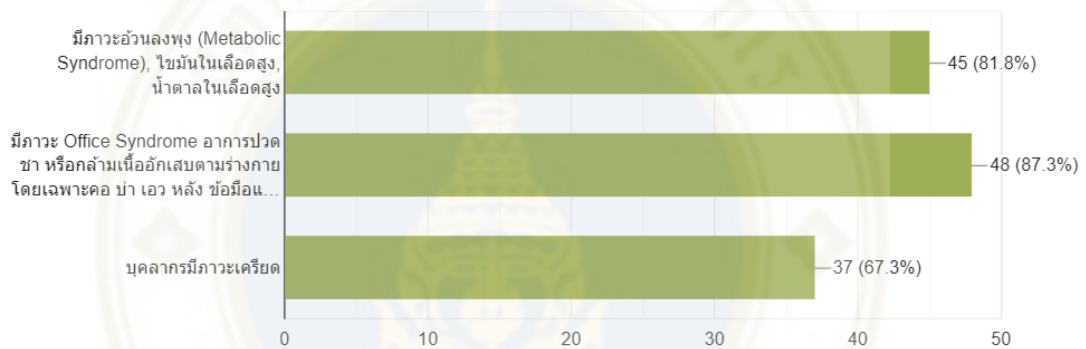


ภาพที่ 4.4 แสดงความพร้อมด้านนโยบาย การจัดสรรงบประมาณและคณะกรรมการขององค์กรต่าง ๆ

ด้านการดูแลส่งเสริมสุขภาพที่องค์กรจัดให้กับคนวัยทำงาน อันดับ 1 การตรวจสุขภาพประจำปี รองลงมา การจัดกิจกรรมออกกำลังกาย/การแข่งขันกีฬาประจำปี และกิจกรรมอื่นๆ ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่ากิจกรรมที่องค์กรจัดขึ้นยังคงมีภาวะความเสี่ยงด้านสุขภาพของคนวัยทำงานที่ทั้งด้านสุขภาพกายและจิตใจ อยู่อย่างต่อเนื่อง

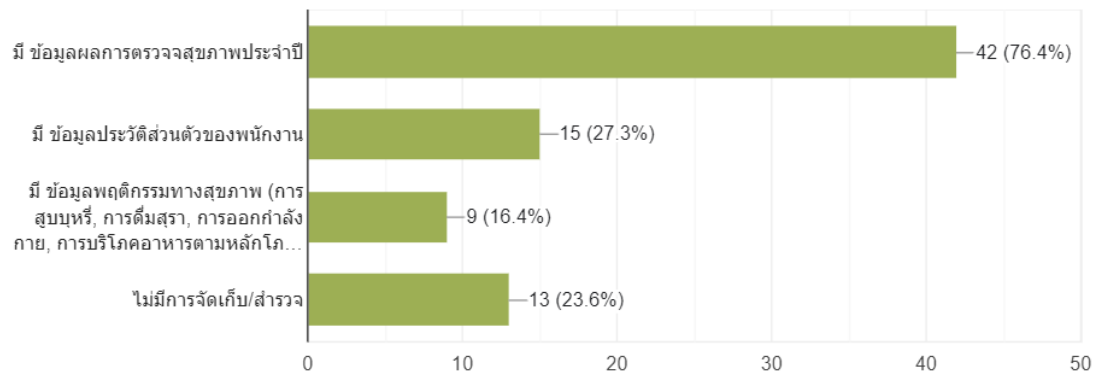


ภาพที่ 4.5 แสดงการดูแลส่งเสริมสุขภาพที่องค์กรจัดให้กับคนวัยทำงาน

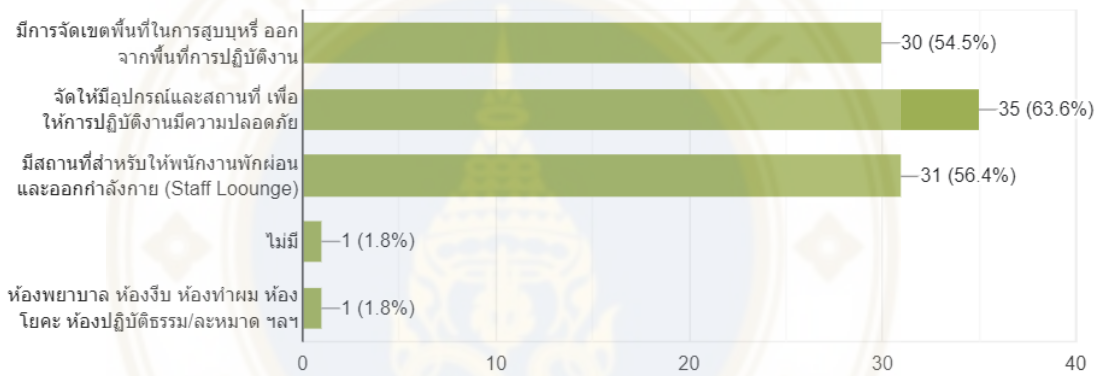


ภาพที่ 4.6 แสดงภาวะสุขภาพของคนวัยทำงานที่ยังคงพบอยู่อย่างต่อเนื่อง

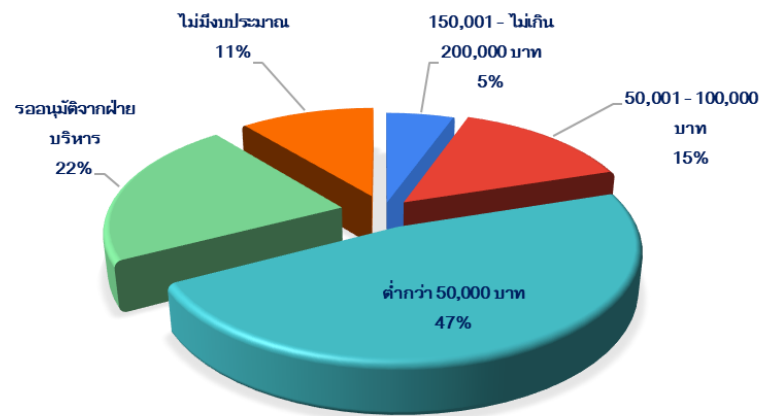
ข้อมูลที่องค์กรจัดเก็บไว้ส่วนมากจะเป็นข้อมูลผลตรวจสุขภาพประจำปีซึ่งได้รับจากทางโรงพยาบาลผู้ให้บริการในการตรวจ ยังมีอุปสรรคที่หลายๆองค์กรยังไม่สามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์วางแผนการส่งเสริมสุขภาพให้เกิดขึ้นกับคนทำงานในองค์กรได้อย่างตรงจุด มีเพียงการสร้างสิ่งแวดล้อมภายในพื้นที่องค์กรเพื่อมุ่งเน้นด้านความปลอดภัยในการปฏิบัติงานให้แก่คนทำงาน



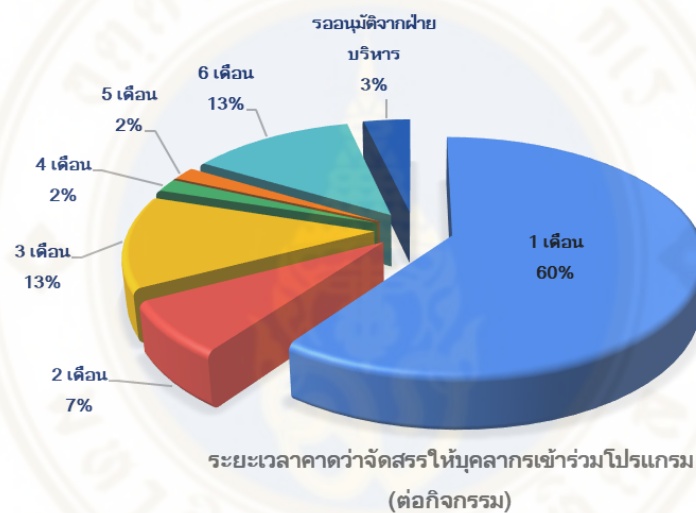
ภาพที่ 4.7 แสดงข้อมูลด้านสุขภาพที่องค์กรจัดเก็บ



ภาพที่ 4.8 แสดงข้อมูลด้านดูแลส่งเสริมสุขภาพด้าน Facility



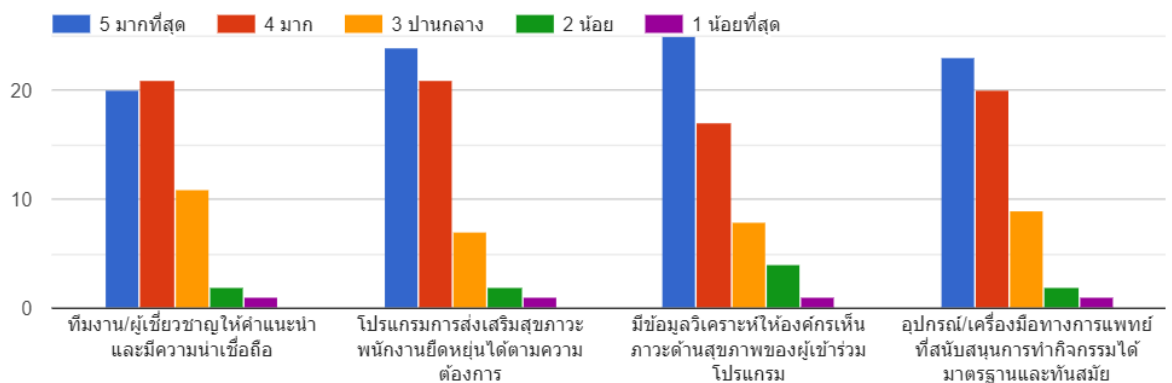
งบประมาณที่คาดว่าจะยื่นขอโปรแกรมส่งเสริมสุขภาพบุคลากร
(ต่อกิจกรรม)



ระยะเวลาคาดว่าจะจัดสรรให้บุคลากรเข้าร่วมโปรแกรม
(ต่อกิจกรรม)

ภาพที่ 4.9 แสดงข้อมูลการจัดสรรงบประมาณและเวลาในการดูแลส่งเสริมสุขภาพ โดยการจัดจ้างภายนอก

จากผลการสำรวจปัจจัยที่สำคัญต่อการพิจารณาเลือกใช้บริการ พบว่าองค์ประกอบหลักต้องมีทั้ง 4 ด้าน คือ ทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านและมีความน่าเชื่อถือ โปรแกรมที่ยืดหยุ่น บทวิเคราะห์สรุปผลและแนวโน้ม เครื่องมืออุปกรณ์/นวัตกรรมทางเทคโนโลยี สนับสนุนกระบวนการทำงาน



ภาพที่ 4.10 แสดงข้อมูลปัจจัยที่สำคัญต่อการพิจารณาเลือกใช้บริการ

4.5 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Objective)

1. สร้างการรับรู้บริการให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในคุณค่าของบริการ รวมถึงราคาที่เหมาะสม และสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้
2. สร้างความตระหนักให้เห็นถึงความสำคัญในการเลือกโปรแกรมที่คำนึงการลดความเสี่ยงการเกิดภาวะเมแทบอลิกซินโดรม (อ้วนลงพุง) ในกลุ่มคนวัยทำงาน
3. การตลาดด้วยวิธีการ Content Marketing ผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายได้รับความรู้และความเข้าใจในการส่งเสริมสุขภาพ
4. พัฒนา ต่อยอด รูปแบบกิจกรรมทางกายและจิตใจให้เหมาะสมกับบริบทของแต่ละองค์กร โดยการนำนวัตกรรมเข้ามาเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริง
5. สร้างช่องทางการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเข้าถึง ตอบสนองต่อปัญหาและข้อสงสัยในการตัดสินใจซื้อโปรแกรมการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันแบบองค์รวม นำไปสู่การสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ

บริษัทจะมี package ในการดูแลสุขภาพที่ตอบโจทย์คนวัยทำงานและองค์กร ทั้งทางด้านเวลาในการจัดสรรเข้าร่วม งบประมาณ และการปรับเปลี่ยนกิจกรรมให้เหมาะสมกับสมรรถภาพร่างกายบนพื้นฐานสำคัญ 3 มิติคือ อาหาร การออกกำลังกาย ภาวะทางอารมณ์และความคิด มุ่งหวังส่งมอบบริการให้เกิดการลดภาวะเมแทบอลิกซินโดรมหรืออ้วนลงพุง

ในการดำเนินงานทางด้านแผนการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างที่คาดหวังไว้นั้น ทางบริษัทต้องการสร้างการรับรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมายและสร้างความตระหนักให้เห็น

ถึงความสำคัญของการดูแลสุขภาพบุคลากรองค์กร เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายตัดสินใจเลือกใช้โปรแกรมที่เหมาะสมกับองค์กร ตลอดจนสามารถแนะนำและบอกต่อกับลูกค้าองค์กรรายอื่นๆต่อไป

4.6 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)

การกำหนดโดยใช้กลยุทธ์ STP โดยแบ่ง Segmentation ดังนี้

4.6.1 การแบ่งส่วนการตลาด (Segmentation)

ในการแบ่งส่วนทางการตลาดของธุรกิจจะทำการตลาดที่เน้นการตลาดแบบ Business to Business (B2B) ใช้เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ภูมิภาค จิตวิทยา และพฤติกรรมดังนี้

4.6.1.1 ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

กลุ่มคนวัยทำงานที่มีอายุช่วง 15-59 ปี

4.6.1.2 ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

เน้นในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

4.6.1.3 ด้านจิตวิทยา (Psychographic Segmentation)

มุ่งไปที่บุคลากรที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ไม่เอื้อต่อการลดน้ำหนัก ใช้ชีวิตเร่งรีบ เกิดความเครียดสะสม

4.6.1.4 ด้านพฤติกรรม (Behavioral Segmentation)

อัตราการออกกำลังกายต่ำ มีภาวะความเครียด

4.6.2 กลุ่มเป้าหมาย (Target)

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)

กลุ่มเป้าหมายหลัก 90% (Primary Target) คือ คนวัยทำงาน อายุ 15 – 59 ปี ทำงานในสำนักงานเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร มีภาวะระดับเสี่ยงต่อเมแทบอลิซินโดรม

2. กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)

กลุ่มเป้าหมายรอง 10% (Secondary Target) คือ กลุ่มมีภาวะเมแทบอลิซินโดรม กับกลุ่มไม่มีภาวะดังกล่าว มีความใส่ใจสุขภาพ รวมทั้งกลุ่ม Burnout syndrome

4.6.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning: Perceptual Map)

การบอกตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งซึ่งบริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด วางตำแหน่งของแบรนด์ GET Health โดยมีแกน X ความสะดวกการเข้าถึงบริการ, แกน Y เป็นโปรแกรมออกแบบตรง Solution โดย GET Health จะถูกพล็อตอยู่ระหว่างแกนฝั่งโปรแกรมออกแบบตรง Solution และความสะดวกการเข้าถึงบริการ โดยจุดแข็งที่คู่แข่งที่อยู่ในตำแหน่งใกล้เคียงกันไม่มี เช่น เป็น โปรแกรมที่ควบคุมค่าใช้จ่ายและออกแบบได้ตรงกับสถานการณ์ปัจจุบัน รวมทั้งความเสี่ยงด้านสุขภาพอันอาจจะเกิดขึ้น การบริการที่เข้าไปถึงสถานที่ขององค์กรที่ตั้งอยู่



ภาพที่ 4.11 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาด

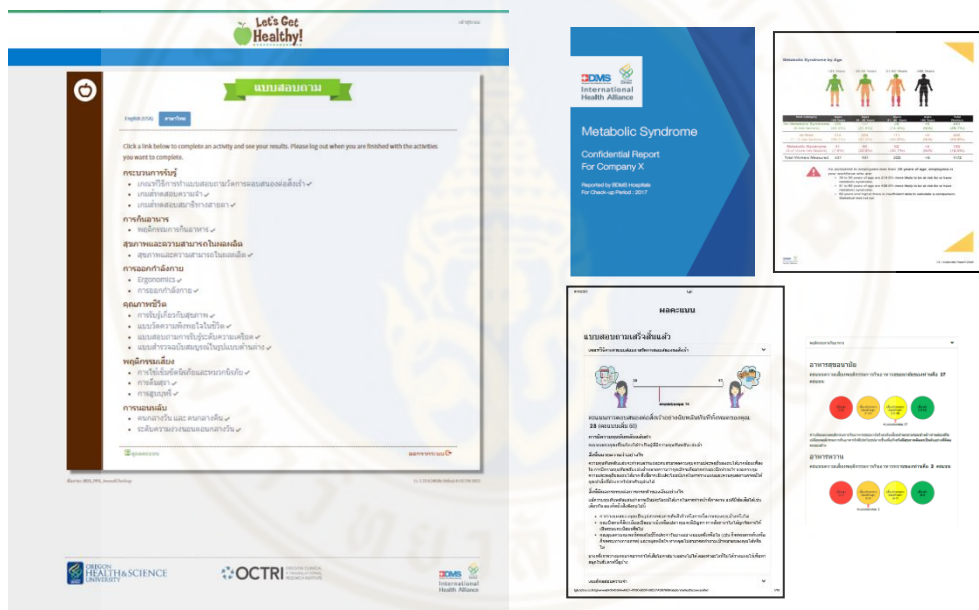
4.6.4 โปรแกรมและบริการ (Package & Services)

จากข้อมูลการสำรวจความต้องการและปัจจัยที่องค์กรเลือกดูแลส่งเสริมสุขภาพของพนักงานจากองค์กร ทำให้ทางบริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด สามารถนำออกแบบแพคเกจและบริการภายใต้แบรนด์ GET Health ทั้งหมด 12 แพคเกจแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

4.6.4.1 กลุ่ม Assessment & Risk Analysis Program การให้บริการด้านการสำรวจประเมิน วิเคราะห์ความเสี่ยงทางด้านสุขภาพจากข้อมูลทางการแพทย์ร่วมกับข้อมูลประเมินด้านพฤติกรรม ข้อมูลสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร โดยมีเป้าหมาย 600 รายต่อเดือน

Assessment vs Risk Analysis Program																			
<ul style="list-style-type: none"> ประเมินความเสี่ยงด้านสุขภาพ วิเคราะห์แนวโน้มและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง Suggestion Plan <p>Target 600 persons/month</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Health-risk assessment</th> <th>Work Environment & Facility</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>฿400</td> <td>฿20,000</td> </tr> <tr> <td>ต่อคน</td> <td>ต่อแพคเกจ</td> </tr> <tr> <td>Individual Report</td> <td>Environmental Health</td> </tr> <tr> <td>Online</td> <td>On-site</td> </tr> <tr> <td>Executive Summary</td> <td>Executive Summary</td> </tr> <tr> <td>Status Weekly Report</td> <td>Meeting / Planning</td> </tr> <tr> <td>แก้ไขปัญหา/คำแนะนำ</td> <td>ให้คำปรึกษา</td> </tr> <tr> <td>เก็บรักษาข้อมูลไว้ 5 ปี</td> <td>เก็บรักษาข้อมูลไว้ 5 ปี</td> </tr> </tbody> </table>	Health-risk assessment	Work Environment & Facility	฿400	฿20,000	ต่อคน	ต่อแพคเกจ	Individual Report	Environmental Health	Online	On-site	Executive Summary	Executive Summary	Status Weekly Report	Meeting / Planning	แก้ไขปัญหา/คำแนะนำ	ให้คำปรึกษา	เก็บรักษาข้อมูลไว้ 5 ปี	เก็บรักษาข้อมูลไว้ 5 ปี
Health-risk assessment	Work Environment & Facility																		
฿400	฿20,000																		
ต่อคน	ต่อแพคเกจ																		
Individual Report	Environmental Health																		
Online	On-site																		
Executive Summary	Executive Summary																		
Status Weekly Report	Meeting / Planning																		
แก้ไขปัญหา/คำแนะนำ	ให้คำปรึกษา																		
เก็บรักษาข้อมูลไว้ 5 ปี	เก็บรักษาข้อมูลไว้ 5 ปี																		

ภาพที่ 4.12 โปรแกรมกลุ่ม Assessment & Risk Analysis Program



ภาพที่ 4.13 เครื่องมือโปรแกรมประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ ลิขสิทธิ์ของ OHSU

4.6.4.2 กลุ่ม Activity & Seminar Program การให้บริการด้านกิจกรรมทางกาย ทางจิตใจและการตระหนักรู้ทางด้านอาหารและโภชนาการ เครื่องมือตรวจวัดสมรรถภาพทางกายที่ทันสมัย โดยมีเป้าหมายยอดขาย 25 แพคเกจต่อเดือน

Activity & Seminar Program Target 25 Package/month	Half Day Activity ฿400 ต่อคน 1 กิจกรรม On-site ตรวจวัดเครื่อง InBody คลาสบรรยาย 30 นาที/ 1 ครั้ง - จำกัด 50 ท่าน/กิจกรรม	1 Month Activity ฿850 ต่อคน 3 กิจกรรม Online & On-site ทดสอบสมรรถภาพ (ก่อน - ระหว่าง - หลัง) คลาสบรรยาย 45 นาที/ 1 ครั้ง Follow up Plan จำกัด 50 ท่าน/กิจกรรม	3 Month Activity ฿50,000 ต่อแพคเกจ 10 กิจกรรม Online & On-site ทดสอบสมรรถภาพ (ก่อน - ระหว่าง - หลัง) คลาสบรรยาย 30 นาที/ 3 ครั้ง Follow up Plan จำกัด 50 ท่าน/กิจกรรม
	2 Days 1 Night ฿175,000 ต่อแพคเกจ 6 กิจกรรม Resort / Wellness ทดสอบสมรรถภาพ คลาสบรรยาย 30 นาที/ 2 ครั้ง งาม-ตอบปัญหาสุขภาพ จำกัด 50 ท่าน/กิจกรรม	3 Days 2 Night ฿275,000 ต่อแพคเกจ 12 กิจกรรม Resort / Wellness ทดสอบสมรรถภาพ คลาสบรรยาย 30 นาที/ 4 ครั้ง งาม-ตอบปัญหาสุขภาพ จำกัด 50 ท่าน/กิจกรรม	1 Month Retirement Activity ฿42,500 ต่อแพคเกจ 3 กิจกรรม Online & On-site ทดสอบสมรรถภาพ (ก่อน - ระหว่าง - หลัง) คลาสบรรยาย 45 นาที/ 1 ครั้ง Follow up Plan จำกัด 50 ท่าน/กิจกรรม

ภาพที่ 4.14 โปรแกรมกลุ่ม Activity & Seminar Program

การแปลผล INBODY ผ่าน Application

- การวิเคราะห์ผลของร่างกาย (ส่วนเนื้อ)
- ส่วนที่ไม่ไขมัน
- มวลไขมันในร่างกาย
- มวลกล้ามเนื้อและมวลไขมัน
- รูปแบบการวิเคราะห์รูปร่างแบบ CID
- BMI (ดัชนีมวลกาย)
- InBody ในช่องท้อง
- มวลไขมันในร่างกาย
- อัตราการเผาผลาญและพลังงานพื้นฐาน (BMR)
- กล้ามเนื้อกระดูกช่วยโปรตีน

การแปลผล INBODY ผ่าน Google Chrome

- น้ำหนักส่วนไขมัน
- มวลกล้ามเนื้อ
- มวลไขมันในร่างกาย
- มวลไขมันในช่องท้อง
- BMI (ดัชนีมวลกาย)
- InBody ในช่องท้อง

ภาพที่ 4.15 การแปลผลเครื่องวัดองค์ประกอบร่างกาย

รหัสพนักงาน _____

ชื่อ - สกุล _____

อายุ _____

ชาย หญิง

1.HAND GRIP วัดความแข็งแรงกล้ามเนื้อแขน

มาก _____ ปกติ _____ น้อย _____

ไม่ขา ขา _____

2.BALANCE TEST
วัดการทรงตัว

น้อยมาก _____ น้อย _____ พอใช้ _____

ดี _____ ดีมาก _____

3.SIT TO STAND
วัดความทนทานกล้ามเนื้อส่วนล่าง

น้อยมาก _____ น้อย _____ พอใช้ _____

ดี _____ ดีมาก _____

ภาพที่ 4.16 การประเมินความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ การทรงตัว

4.6.4.3 กลุ่ม Counseling Program Online การให้บริการคำปรึกษากับแพทย์และผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน สะดวกไม่ต้องเดินทางเข้ามาใช้บริการ โดยมีเป้าหมาย 160 รายต่อเดือน

Counseling Program Online	Counseling	Counseling	Counseling	Counseling
	฿990	฿990	฿990	฿1,000
	ต่อคน	ต่อคน	ต่อแพคเกจ	ต่อคน
	Stress-reduction by Psychotherapist Online	Nutrition & Dietitian by Nutritionist Online	Financial Health Online	Sexual Health Online
	ทดสอบความเครียด, ซึมเศร้า	แบบประเมินทางโภชนาการ	แบบประเมินการเงินส่วนบุคคล	ทดสอบความเครียด, ซึมเศร้า
	30 นาที/คน	30 นาที/คน	30 นาที/คน	30 นาที/คน
	Follow up Plan	Follow up Plan	Follow up Plan	Follow up Plan
	จำกัด 4 ชั่วโมง/วัน	จำกัด 4 ชั่วโมง/วัน	จำกัด 4 ชั่วโมง/วัน	จำกัด 4 ชั่วโมง/วัน
Target 160 ราย/เดือน				

ภาพที่ 4.17 โปรแกรมกลุ่ม Counseling Program Online

4.6.5 ผลประโยชน์ที่ได้รับจากโปรแกรมและบริการ (Benefit)

- ระยะสั้น

พนักงาน

1. Engagement ของพนักงานภายในโครงการ

2. ความพึงพอใจในกิจกรรม

3. คำแนะนำสำหรับบุคคลในแต่ละกิจกรรม

เกณฑ์	BEFORE	AFTER
น้ำหนัก (กก.)	57.2	58.7
เส้นรอบเอว (ซม.)	78	80
Strength (Plank=10 คะแนน)	6 คะแนน มีอาการหลังโก่ง และหลังแอ่น ขาดการเกร็งสะโพก -ทำระยะเวลาทั้งหมด 175 วั	6 คะแนน หลังแอ่น และมีการหย่อนตัวลงขณะเกร็งท่า -ทำระยะเวลาทั้งหมด 181 วั -ทำเวลาได้นานขึ้น 6 วั
คำแนะนำ (อาหาร)	-ไม่ทานข้าวและแป้ง ทานอาหารที่มีแคลอรีสูง ร่วมกับทานชาดีโตนและชาหญ้าหวานทุกวัน -ทานอาหารบุฟเฟต์บ่อย อยากให้เพิ่มคาร์บในมื้ออาหารด้วยเพื่อให้สมดุลกับทานเนื้อสัตว์	-หลังจากปรับก็เริ่มทานดีซัน เริ่มทานแป้งและข้าวบ้าง แต่ยังทานบุฟเฟต์บ่อยครั้ง/สัปดาห์ -เลือกทานอาหารที่ดีขึ้น ที่โยนกว่าไก่ลึ่งจะจบโครงการแล้วต้องทำให้ได้
คำแนะนำ (ออกกำลังกาย)	ฟื้นฟูมีการออกกำลังกายอย่างต่อเนื่อง ค่อนข้างสม่ำเสมอ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการออกกำลังกายเน้น cardioเป็นหลัก แต่ฟื้นฟูมีภาวะรูปร่างที่เป็น Lordosis จึงได้ให้คำแนะนำให้เริ่มออกกำลังกาย แบบ weight training ร่วมด้วย	มีความแข็งแรงมากขึ้น สามารถทำตามได้ตลอดในคลาส ซึ่งอยากให้เพิ่มการออกกำลังกายแบบ weight training เพื่อเสริมสร้างกล้ามเนื้อหลังส่วนบนและไหล่ที่อ่อนแรงแรง รวมถึงเพิ่มการยืดเหยียดกล้ามเนื้อบริเวณช่วงอก และไหล่ส่วนหน้า หากได้ฝึกมากขึ้น รูปร่างจะดีขึ้น และลดอาการปวดเมื่อยได้ดีขึ้น

องค์กร

1. พนักงานมีสุขภาพร่างกายฟิต&เฟิร์ม

- ระยะ 3 – 6 เดือน

พนักงาน

1. ลดการเจ็บป่วยจากโรคที่สัมพันธ์กับเมแทบอลิกซินโดรม

องค์กร

1. ข้อมูลบทวิเคราะห์นำไปสู่การวางแผนเชิงนโยบาย
2. ลดต้นทุนค่ารักษาพยาบาล
3. ภาพลักษณ์องค์กรมีสุขภาพดี

บทที่ 5

แผนการดำเนินงาน

5.1 การจัดตั้งบริษัท

5.1.1 การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท

การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท จะทำให้บริษัทน่าเชื่อถือ มีความเป็นทางการและมีระบบในการทำธุรกิจเป็นไปตามกฎหมาย โดยมีขั้นตอนการจัดตั้งบริษัทดังนี้

1. ยื่นจองชื่อเพื่อจดทะเบียนบริษัท ทำการจองที่กรมพัฒนาธุรกิจหรือผ่านเว็บไซต์ www.dbd.go.th โดยการคิดชื่อเพื่อใช้ในการจดทะเบียนใช้ชื่อบริษัทว่า บริษัท วิสเสททีดี จำกัด
2. จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิและยื่นต่อนายทะเบียนภายในไม่เกิน 30 วัน นับตั้งแต่นายทะเบียนแจ้งผลการรับรองชื่อบริษัท
3. จัดให้มีการจองชื่อหุ้นบริษัทและนัดประชุมผู้ถือหุ้น โดยทุกคนถือคนละ 1 หุ้นหรือมากกว่า จากนั้นเมื่อทำการขายหุ้นบริษัทจนครบแล้ว จะออกหนังสือเพื่อทำการนัดประชุมผู้ถือหุ้น โดยกำหนดการประชุมจะจัดหลังออกหนังสืออย่างน้อย 7 วัน
4. การจัดประชุมเพื่อจัดตั้งจดทะเบียนบริษัท ในวาระการประชุมประกอบด้วยสาระสำคัญ คือ การตั้งระเบียบข้อบังคับของบริษัท การเลือกตั้งคณะกรรมการบริษัทและอำนาจของคณะกรรมการ การเลือกผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เพื่อทำการตรวจสอบและรับรองการเงิน ซึ่งผู้ตรวจสอบบัญชีที่คัดเลือกมารับหน้าที่จะต้องเป็นบุคคลธรรมดาเท่านั้น การรับรองสัญญาที่ผู้ก่อตั้งทำขึ้นก่อนการจดทะเบียนบริษัท กำหนดค่าตอบแทนแก่ผู้ริเริ่มกิจการหรือผู้ก่อตั้ง ไปจนถึงการกำหนดว่าจำนวนหุ้นบุริมสิทธิ
5. เลือกคณะกรรมการบริษัทเพื่อดำเนินการในกิจกรรมต่างๆ ในวาระการประชุมเลือกคณะกรรมการเพื่อมาทำหน้าที่แทนผู้ก่อตั้งและดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในนามบริษัท ด้วยการทำหน้าที่เก็บเงินชำระค่าหุ้นอย่างน้อย 25% ของราคาจริง จากนั้นเมื่อเก็บค่าหุ้นครบแล้ว ทำการขอจดทะเบียนบริษัท โดยยื่นจดทะเบียนภายใน 3 เดือนนับแต่วันที่มีการประชุม
6. ชำระค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนบริษัท

- ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ จะคิดจากเงินทุนจำนวนแสนละ 50 บาท ซึ่งการชำระค่าธรรมเนียมเกณฑ์การชำระขั้นต่ำอยู่ที่ 500 บาท และสูงสุดไม่เกิน 25,000 บาท
- ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนบริษัท คิดตามทุนการจดทะเบียนแสนละ 500 บาท เช่นกัน แต่ขั้นต่ำในการชำระต้องไม่น้อยกว่า 5,000 บาท และสูงสุดไม่เกิน 250,000 บาท
- ค่าธรรมเนียมในการออกหนังสือรับรอง ฉบับละ 200 บาท
- ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียน ฉบับละ 100 บาท
- ค่ารับรองสำเนาเอกสาร หน้าละ 50 บาท

7. รับใบสำคัญและหนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัท

5.1.2 การขอเครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายหรือสัญลักษณ์หรือตราที่ใช้กับสินค้าหรือบริการ ยื่นขอที่กรมทรัพย์สินทางปัญญา (สนามบินน้ำ) หรือผ่านระบบจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าออนไลน์ www.ipthailand.go.th
>> Trademark e-filing

5.1.3 การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

ผู้ประกอบการที่มีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการเกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี และภาษีเงินได้นิติบุคคล ยื่นเรื่องที่กรมสรรพากรเขตพื้นที่หรือระบบจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม www.vsreg.rd.go.th

5.1.4 การจดทะเบียนเครื่องเก็บเงิน

เพื่อขออนุมัติใช้เครื่องบันทึกการเก็บเงินในการออกใบกำกับภาษีตามประมวลรัษฎากร ยื่นเรื่องกรมสรรพากรเขตพื้นที่

5.1.5 การจดทะเบียนแรงงาน

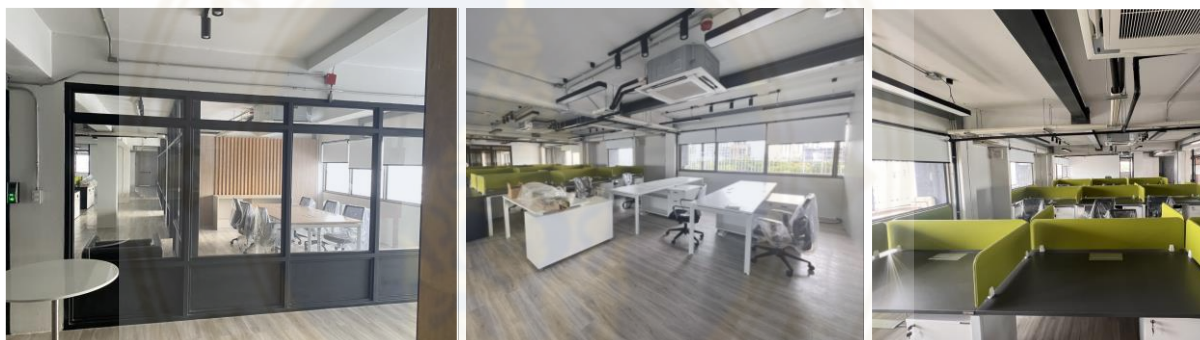
การจดทะเบียนนายจ้าง (กรณีมีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป) และการยื่นข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน (กรณีมีลูกจ้างตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป) ที่สำนักงานประกันสังคมพื้นที่

5.1.6 การจดทะเบียนขออนุญาตเปิดสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ

การขออนุญาตเปิดสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ ที่สำนักงานส่งเสริมธุรกิจบริการสุขภาพ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข

5.2 ทำเลที่ตั้ง

เนื่องจาก บริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด เป็นบริษัทจัดตั้งใหม่ ตั้งอยู่ที่ 121 อาคาร WTH ชั้น 7 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 ซึ่งเป็นส่วนสำนักงานให้เช่า พร้อมเฟอร์นิเจอร์จะเป็นพื้นที่การทำงานของพนักงาน โดยในการเช่าจะช่วยในการบริหารจัดการสถานที่ได้มาก จะไม่มีค่าใช้จ่ายที่มากเกินไป



ภาพที่ 5.1 ภาพตัวอย่างสำนักงานและแผนที่ตั้งบริษัท

5.3 การวางแผนด้านจัดหาเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ

รูปแบบการดำเนินธุรกิจของ บริษัท วิสเททที จำกัด จะเน้นการให้บริการดูแลส่งเสริมสุขภาพฯ รูปแบบ On-site ไปยังสถานประกอบการ/จัดนอกสถานที่ อาทิ ยิม/ฟิตเนส, รีสอร์ท/โรงแรม, Wellness เป็นต้น ส่วนในรูปแบบ Online จะผ่านช่องทาง Microsoft Team, Zoom Meeting, Weblink เป็นต้น โดยบริษัทแจกแจงค่าใช้จ่ายและจำนวนไว้ในบทที่ 7 แผนการเงินตามรายการที่มีการจัดซื้อเครื่องมือทางการแพทย์และอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานผ่านบริษัทดังต่อไปนี้

- เครื่อง Body Composition Analyser จัดซื้อผ่านบริษัท อินบอดี (ไทยแลนด์) จำกัด
- เครื่องวัดความดันโลหิตอัตโนมัติ HEM-907 (OMRON) จัดซื้อผ่านบริษัท ไดมอนด์ เมดิคอล จำกัด
- เครื่องวัดออกซิเจนปลายนิ้ว Pulse Oximeter Rossmax Innotek รุ่น SA210 จัดซื้อผ่านบริษัท เซอร์โคส จำกัด
- เครื่องวัดแรงบีบมือ แบบดิจิตอล (T.K.K.5401) (TAKEI), เครื่องวัดกำลังขาและหลัง แบบดิจิตอล (T.K.K.5402) (TAKEI), อุปกรณ์ทดสอบความอ่อนตัวของลำตัวด้านหน้าแบบดิจิตอลพร้อมกล่องไม้้อัดขนาด 30*35*28.5 cm. (TKK5403) จัดซื้อผ่านบริษัท ภัทรวิทย์ ไฮเทค จำกัด
- เสื่อโยคะ จัดซื้อผ่านบริษัท CRC Sport จำกัด
- อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานและสายวัดเส้นรอบพุง จัดซื้อผ่าน Office mate

5.4 การวางแผนด้านกำลังการให้บริการ

บริษัทมุ่งให้บริการในกลุ่มเป้าหมายหลักและให้เข้าถึงการบริการได้ตามความเหมาะสมขององค์กรนั้น ดังนั้นในกระบวนการให้บริการจึงต้องมีการทำงานร่วมกับ Partner เพื่อใช้ทรัพยากรที่มีร่วมกัน

5.4.1 คุณสมบัติของ Partner ที่ต้องมี

- เป็นบริษัทที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีทุนจดทะเบียนระดับหนึ่ง
- เป็นบุคคลด้านสหสาขาวิชาชีพ ต้องใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ และประสบการณ์/ผลงานทางด้านที่เกี่ยวข้องโดยตรง
- เป็นบริษัทที่มี “เนื้องาน” ที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม
- เป็นบริษัทที่มีคุณธรรมและจริยธรรมที่ดี โดยเฉพาะเจ้าของและผู้บริหาร

- ไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัทขนาดใหญ่ เป็นบริษัทที่มีขนาดเล็กก็สามารถเป็น Partner ร่วมกันได้

5.4.2 กระบวนการในการหา Partner

- มองหาคู่ค้าที่มีธุรกิจการให้บริการที่ตรงกับบริการของบริษัท วิสเอลท์ดี จำกัด ดูความน่าเชื่อถือและผลงานของบริษัท หรือบุคคลนั้นๆ
- ลิสต์รายชื่อบริษัทที่มีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร่วมกัน
- โทรทำนัดกับบุคคลระดับผู้บริหารหรือเจ้าของ เพื่อพูดคุยเชิงผลประโยชน์ที่ทางบริษัทเขาจะได้รับ เช่น มีโปรแกรม/แพคเกจที่สามารถนำมาเสนอกับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่อยอดในระดับบุคคลที่สนใจและมีกำลังทรัพย์ในการซื้อโปรแกรมอื่นๆ ของ Partner
- นำเสนอกระบวนการร่วมงานระหว่าง Partner กับบริษัท วิสเอลท์ดี จำกัด เช่น เมื่อมีกลุ่มลูกค้าองค์กรสนใจการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันต้องการให้สำรวจ ประเมินความเสี่ยงและจัดกิจกรรม ทาง Partner ส่งต่อมาให้ทางบริษัท และเมื่อบริษัทได้วิเคราะห์ประเมินความเสี่ยงด้านสุขภาพที่จำเป็นต้องเข้ารับการดูแลจากแพทย์เฉพาะทางส่งต่อเข้าบริษัทของ Partner ในบริเวณที่ใกล้เคียงกับที่พัก/ที่ทำงานของลูกค้า
- เขียนสัญญาข้อตกลงต่าง ๆ รวมถึงสัญญาการรักษาความลับของลูกค้าให้เป็นลายลักษณ์อักษรและมีการเซ็นรับทราบทั้งสองฝ่าย เช่น สัญญาข้อตกลงร่วมกันในการเข้าใช้งานโปรแกรมการประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ ลิขสิทธิ์ทาง BDMS ดูแลเพียงหนึ่งเดียวในประเทศไทย

5.5 กระบวนการดำเนินงานขาย

5.5.1 กระบวนการเตรียมนำเสนอการขาย

บริษัท จัดเตรียม Sales Kit เป็นเครื่องมือประกอบการขายที่จะช่วยให้การนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพดูเป็นมืออาชีพ รวบรวมข้อมูลจัดทำบัญชีรายชื่อบริษัทคู่ค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อทำการติดต่อนัดหมายการเข้าไปนำเสนอสินค้า/บริการ และผู้บริหารเข้าทำความร่วมมือกับกลุ่มโรงพยาบาลเอกชน เพื่อต่อยอดการทำธุรกิจร่วมกัน โดยข้อมูลรายชื่อบริษัทคู่ค้ามาจากหลายแหล่ง อาทิ เว็บไซต์ของบริษัทคู่ค้า, กลุ่ม Facebook Group

ของ HR, งานสัมมนา/ประชุมที่ทางองค์กรภาครัฐจัดขึ้นเกี่ยวกับการส่งเสริมสุขภาพบุคลากรในองค์กร, Partner ทางธุรกิจ เริ่มต้นติดต่อบริษัทผู้ค้าผ่านทาง e-mail โทรศัพท์ การประชุม และอื่นๆ, คัดกรองคุณสมบัติว่าบริษัทผู้ค้าใดเป็นผู้ซื้อตัวจริง หาข้อมูลเชิงลึกของบริษัทผู้ค้า เพื่อนำเสนอสินค้า/บริการที่ตอบสนองความต้องการ ทำการนัดหมายเข้านำเสนอข้อมูลให้ผู้ค้าผ่าน Sales Presentaiton หรือนำเสนอผ่าน Proposal เริ่มประเมินความต้องการ/แนวโน้มที่จะซื้อสินค้า/บริการ เสร็จต่อรองทั้งราคาและเงื่อนไขอื่น ๆ ปิดการขายด้วยการทำสัญญาหรือทำการสั่งซื้อสินค้า/บริการ



ภาพที่ 5.2 แผนภาพ Sales Funnel แบบปกติทั่วไป

5.5.2 กระบวนการระหว่างกาให้บริการ

จะเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นจากแพคเกจของการให้บริการที่บริษัทผู้ค้าตกลงเลือกซื้อ โดยแบ่งการให้บริการเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่สนใจซื้อแต่ข้อมูลในการประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพพร้อมผลวิเคราะห์แนวโน้ม เพื่อนำไปปรับสวัสดิการที่องค์กรควรจะให้กับบุคลากรภายในองค์กรได้ตรงจุด แพคเกจที่ทางบริษัทนำเสนอมีด้วยกัน 12 แพคเกจ อาทิ

- **แพคเกจ A: Health-risk assessment Online & Executive Summary Report**

แบบประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพออนไลน์ ทางบริษัทจะทำการสร้างชุดข้อมูลส่วนบุคคลเป็นรูปแบบ Barcode พร้อมส่ง Link ในการเข้าทำให้กับผู้รับผิดชอบของบริษัทผู้ค้า นำไปส่งต่อให้กับบุคลากรในองค์กรให้เข้าทำแบบประเมินดังกล่าว ซึ่งจะมีชุดคำถามประกอบไปด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้

1. พฤติกรรมการกินอาหารของคนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

(Southeast Asian Diet Survey)

2. การออกกำลังกาย (Physical Activity)
3. สอบถามการรับรู้ระดับความเครียด (Perceived Stress Scale)
4. การสูบบุหรี่ (Tobacco User)
5. การดื่มแอลกอฮอล์ (Alcohol Use)
6. ระดับความง่วงนอนตอนกลางวัน (Daytime Sleeping)

โดยโปรแกรมจะทำการประมวลผลแสดงข้อมูลที่สำเร็จสิ้นพร้อมคำแนะนำเบื้องต้นให้กับผู้เข้าทำแบบประเมินสามารถเก็บไว้เป็นไฟล์ pdf และสำหรับบริษัทคู่ค้าจะได้รับเป็นข้อมูล Executive Summary พร้อมคำแนะนำจากทางแพทย์อาชีวอนามัย เมื่อเข้าทำแบบประเมินฯ ในปี 2 จะมีแนวโน้มเทียบปรากฏให้เป็นรูปแบบ Presentation เพื่อสามารถนำไปใช้เสนอต่อผู้บริหารระดับสูงของบริษัทคู่ค้าต่อไป ทางบริษัท วิสเสทที่ดี จำกัด จะดูแลในการรักษาข้อมูลส่วนบุคคลร่วมกับบริษัท กรีนไลน์ เอนเนอร์จี จำกัด ที่ดูแลระบบ Server ของลิขสิทธิ์โปรแกรมดังกล่าว โดยข้อมูลจะถูกทำลายทุก 3 ปี ในระหว่างการเข้าทำแบบประเมินฯ หากมีข้อสงสัยติดขัดทางบริษัทพร้อมอำนวยความสะดวกในการให้บริการตอบข้อซักถามและแก้ไขปัญหาเบื้องต้น รวมถึงประสานงานระหว่างบริษัท วิสเสทที่ดี จำกัด กับบริษัท กรีนไลน์ เอนเนอร์จี จำกัด ในการแก้ไขปัญหาเชิงระบบที่เกิดขึ้น

- **แพ็คเกจ Activity & Seminar Program**

บริษัท วิสเสทที่ดี จำกัด จะนำข้อมูลที่เกิดขึ้นจากผลการตรวจสุขภาพประจำปีขององค์กรร่วมกับข้อมูลจากการประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ (กรณีที่มี) มาวางแผน ออกแบบกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในระยะเวลาของแพ็คเกจ ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท มุ่งเน้นที่ความปลอดภัยและลดการบาดเจ็บเนื่องมาจากการออกกำลังกาย ทุกๆกิจกรรมที่เกิดขึ้นนอกจากต้องการลดภาวะเมแทบอลิกซินโดรม (การอ้วนลงพุง) แล้ว ผู้เข้าร่วมจะได้รับความสนุก สร้างความสัมพันธ์อันดีกับเพื่อนร่วมงานในองค์กร และการโค้ช ดูแลปรับเปลี่ยนท่าทางในระหว่างออกกำลังกายโดยทีมงานนักกายภาพบำบัด/นักเวชศาสตร์การกีฬาให้กับแต่ละบุคคล ในระหว่างการให้บริการทีมงานจะประเมินสภาวะกันเกิดขึ้นกับคนเข้าร่วม ไม่ให้เกิดความเสี่ยงเป็นอันตราย การตรวจติดตามผ่านกิจกรรมที่เกิดขึ้น การประเมินผลในแต่ละครั้ง ผู้เข้าร่วมจะสามารถทราบข้อมูลผ่านระบบออนไลน์ (Google Sheet) และการปรึกษาพร้อมได้รับคำแนะนำผ่าน Group Line เมื่อจบกิจกรรมที่เกิดขึ้นจะมีข้อมูลการสรุปผลจากการตรวจวัดสมรรถภาพร่างกายทั้งก่อน ระหว่าง และหลังกิจกรรม ให้กับผู้เข้าร่วมและบริษัทคู่ค้า

- แพคเกจ Counseling ในกลุ่มอาการที่เกี่ยวข้องกับคนวัยทำงาน

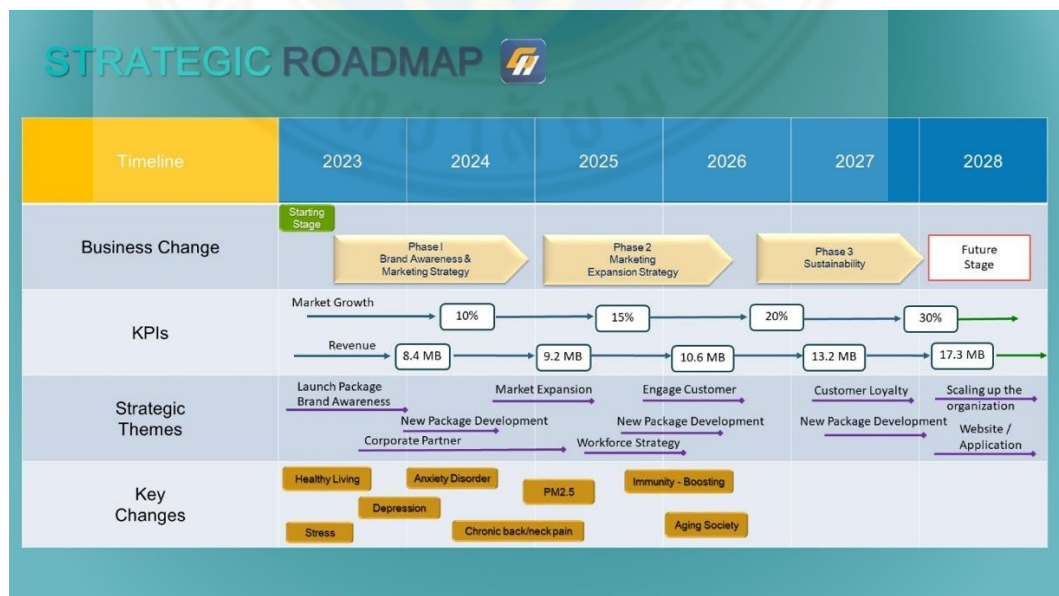
บริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด จัดช่องทางออนไลน์ร่วมกับพันธมิตร โรงพยาบาลในการให้คำปรึกษาจากสหสาขาวิชาชีพทางด้านจิตใจ ทั้งความเครียดที่อาจจะเกิดขึ้นจากปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ จนนำมาสู่ภาวะ Burn Out ได้นั้น การได้พูดคุยกับผู้เชี่ยวชาญและข้อมูลถูกเก็บเป็นความลับระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับผู้รับคำปรึกษา โดยทางบริษัทจะไม่เก็บข้อมูลใดที่เกิดขึ้น ซึ่งสร้างความปลอดภัยและความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับบริการได้

5.5.3 กระบวนการหลังเสร็จสิ้นการให้บริการ

บริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด ส่งมอบรายงานอันเกิดขึ้นจากแพคเกจที่ทางบริษัทให้บริการกับตัวแทนบริษัทคู่ค้าผ่านทาง E-mail พร้อมนำส่งเอกสารใบวางบิลกับบริษัทคู่ค้าเข้าสู่กระบวนการชำระเงินต่อไป

5.5.4 กระบวนการในการสร้างการรับรู้

จัดประชุมภายในบริษัท รายงานสรุปต่อที่ประชุมทั้งด้านพฤติกรรมของลูกค้าที่เกิดขึ้น และ Feedback เพื่อนำข้อมูลร่วมกันวิเคราะห์แนวโน้มในการตัดสินใจซื้อการบริการในอนาคต และเพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดทั้งในระยะสั้นและระยะยาวให้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานต่อไป



ภาพที่ 5.3 แผนภาพ Strategic Roadmap ของบริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด

บทที่ 6

การบริหารและจัดการองค์กร

6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

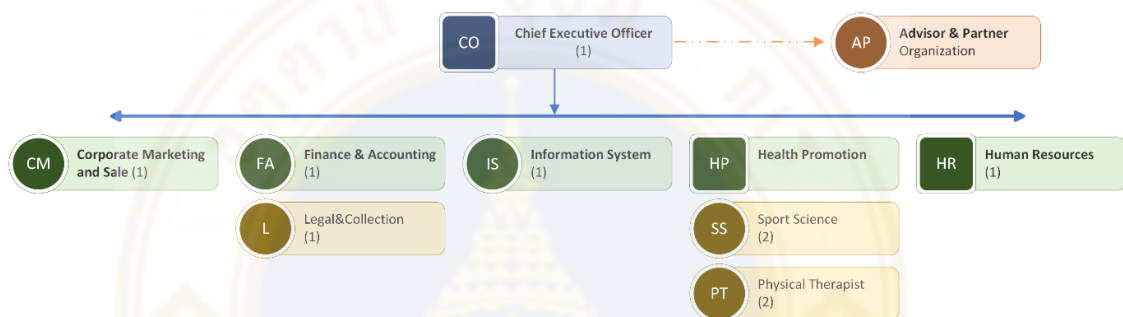
บริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด ดำเนินการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยมีเงินลงทุนจดทะเบียนจากผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 5 ราย เงินลงทุนในโครงการเป็นจำนวนเงินประมาณ 3,200,000 บาท แบ่งเป็นเงินระดมทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น 3,200,000 บาท โดยมีการจัดสรรหุ้นในส่วนของเจ้าของจำนวน 32,000 หุ้นในราคาหุ้นละ 100 บาท ในช่วง 5 ปีแรกหลังจากดำเนินธุรกิจจะยังไม่มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เนื่องจากมีวัตถุประสงค์ที่จะนำกำไรสะสมไปใช้เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลร้อยละ 20 จากกำไรสุทธิ โดยจะเริ่มจ่ายเงินปันผลครั้งแรกในปีที่ 5 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.1 รายชื่อผู้ร่วมลงทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วน (%)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	เงินลงทุน (บาท)
1	น.ส.นฤมล เดชประเสริฐ	40	6,400	1,280,000
2	นพ.วิสิฏฐ์ จงกำโชค	20	6,400	640,000
3	นาย ธนกรณีส สีเอี่ยม	20	6,400	640,000
4	พว.รัชกร เวฬุวนารักษ์	10	6,400	320,000
5	นาง ปกัสสร อุวิจิตร	10	6,400	320,000
รวม		100	32,000	3,200,000

6.2 โครงสร้างองค์กร (Organization Chart)

ในช่วงเริ่มต้นก่อตั้งบริษัทอาจมีข้อจำกัดในเรื่องของเงินลงทุนเนื่องจากเป็นบริษัทขนาดเล็ก ผู้ประกอบการจึงจัดโครงสร้างบริษัทให้อยู่ในรูปแบบ Flat Organization เพื่อให้เกิดการทำงานที่รวดเร็ว มีการวางแผนในการสรรหาบุคลากรให้มีความสอดคล้องกับงบประมาณและลักษณะธุรกิจของบริษัท โดยการจ้างงานเกิดขึ้นทั้งในแบบพนักงานประจำและการจ้างงานทางอ้อมจากบริษัทพันธมิตร การบริหารจัดการภายในองค์กรจะแจกแจงรายละเอียดให้อยู่ในรูปแบบแผนผังโครงสร้างองค์กรถึงบุคลากรในแต่ละตำแหน่งและบทบาทหน้าที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 6.1 แสดงโครงสร้างองค์กรบริษัท วิเฮลทีดี จำกัด

6.3 แผนด้านบริหารทรัพยากรบุคคล

ในการจัดหาบุคลากรจะมีการเปิดรับพนักงานผ่านเว็บไซต์จัดหางาน เช่น JobsDB.com, Jobtopgun.com, LinkedIn.com เป็นต้น เนื่องจากเป็นเว็บไซต์ที่นิยมใช้ในการหางาน อีกทั้งผู้ว่าจ้างยังสามารถเข้าไปดูประวัติของผู้สมัครได้ โดยทางบริษัทมีตำแหน่งที่ต้องการรับสมัครและมีรายละเอียดในแต่ละตำแหน่งดังนี้

ตารางที่ 6.2 แสดงตำแหน่งและค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากร

ลำดับ	ตำแหน่ง	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคาต่อเดือน
1	กรรมการผู้จัดการ	1	35,000	35,000
2	ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	1	20,000	20,000
3	ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล	1	20,000	20,000
4	ผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	1	20,000	20,000
5	ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและการตลาดและขาย	1	20,000	20,000
6	นักวิทยาศาสตร์การกีฬา (Sport Science)	2	20,000	40,000
7	นักกายภาพ (Physical Therapist)	2	20,000	40,000
8	เจ้าหน้าที่นิติการและติดตามหนี้	1	17,000	17,000
รวมค่าใช้จ่ายต่อเดือน				212,000

โดยประมาณการจะมีการปรับอัตราเงินเดือนเพิ่มขึ้นเกิดขึ้น ดังนี้

- ในปีที่ 3: ปรับเพิ่ม 750 บาท คิดเป็น 3.75% ของฐานเงินเดือนล่าสุด
- ในปีที่ 4: ปรับเพิ่ม 1,100 บาท คิดเป็น 5.5 % ของฐานเงินเดือนล่าสุด
- ในปีที่ 5: ปรับเพิ่ม 1,350 บาท คิดเป็น 6.2 % ของฐานเงินเดือนล่าสุด

ตารางที่ 6.3 แสดงตำแหน่ง หน้าที่และความรับผิดชอบแต่ละตำแหน่งในองค์กร

ลำดับ	ตำแหน่ง	หน้าที่
1	กรรมการผู้จัดการ	1. วางแผนการดำเนินการทำงาน 2. จัดการปัญหาที่เกิดขึ้น 3. หาความร่วมมือกับพันธมิตรคู่ค้า/พันธมิตรทางธุรกิจ 4. กำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนของพนักงาน 5. ตกลงร่วมมือกันทางด้านเทคโนโลยีกับกลุ่มเครือโรงพยาบาล 6. สร้างสัมพันธ์กับทีมแพทย์ โรงพยาบาลและสหสาขาวิชา ความร่วมมือในการทำงานร่วมกัน 7. จัดหาทรัพยากรและแหล่งเงินทุนที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ
2	ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	1. จัดทำ และตรวจสอบรายงานต่างๆที่เกี่ยวข้องกับทางบัญชีการเงิน ตามที่ผู้บริหารต้องการ พร้อมให้คำแนะนำ 2. วิเคราะห์อายุลูกหนี้ และติดตามหาสาเหตุจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระนาน 3. ควบคุมการปิด Batch และวางบิล ให้ได้ตรงตามกำหนดเวลา
3	เจ้าหน้าที่นิติการและติดตามหนี้	1. ติดตามและแก้ไขปัญหาการเจรจาต่อรองกับผู้รับบริการที่มียอดค้างชำระให้สามารถจัดเก็บหนี้ได้ 2. พิจารณาส่งลูกหนี้ที่ค้างชำระ เพื่อส่งเรื่องให้สำนักงานทนายความในการออกจดหมายทวงถามหรือให้ทนายความดำเนินคดีกับลูกหนี้ 3. ติดตามเรื่องการชำระหนี้ของลูกค้าย่อยร่วมกับทีมขาย
4	ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล	1. วางแผนอัตราค่าจ้าง สรรหา ว่าจ้าง ปฐมนิเทศน์บุคลากร 2. จัดหาหลักสูตรฝึกอบรมให้แก่พนักงาน เพื่อพัฒนาศักยภาพการทำงาน 3. จัดทำแผนประเมินการปฏิบัติงานตามวาระต่างๆ 4. บริหารค่าตอบแทนและสวัสดิการ และร่วมวางแผนการเติบโตในอาชีพของพนักงาน 5. ดูแลเรื่องความปลอดภัย ข้อบังคับการทำงานหรือกฎต่างๆให้เป็นไปตามกฎหมาย

ตารางที่ 6.4 แสดงตำแหน่ง หน้าที่และความรับผิดชอบแต่ละตำแหน่งในองค์กร (ต่อ)

ลำดับ	ตำแหน่ง	หน้าที่
5	ผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	<p><u>กลุ่มงานด้าน Hardware/Software</u></p> <ol style="list-style-type: none"> ควบคุมดูแลการแก้ไขปัญหาและบำรุงรักษาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ รวมทั้งให้คำแนะนำในด้านการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ วางแผนจัดหาโปรแกรม/ระบบในการจัดเก็บข้อมูลลูกค้า เพื่อรองรับการทำงานด้านต่างๆของบริษัท วางแผนการจัดการป้องกัน ดูแลความปลอดภัยทาง cyber security ในอุปกรณ์ต่างๆขององค์กร <p><u>กลุ่มงานด้านวิเคราะห์ข้อมูล</u></p> <ol style="list-style-type: none"> รวบรวมบริหารจัดการข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูล นำเสนอในข้อมูลที่เกิดจากการโปรแกรมประเมินพฤติกรรมสุขภาพของลูกค้าและข้อมูลการตรวจสุขภาพประจำปี บริหารจัดการ วิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด สนับสนุนในโครงการต่างๆของทีมการตลาด นำเสนอข้อมูลขนาดใหญ่ของลูกค้าวิเคราะห์ให้เกิดประโยชน์กับบริษัท การวิเคราะห์หาข้อมูลธุรกิจเชิงลึก และการจัดทำรายงาน
6	ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและการตลาดและขาย	<ol style="list-style-type: none"> ติดต่อ นำเสนอขาย ปิดการขาย และดูแลสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าองค์กร ออกแบบแพคเกจ/บริการใหม่ กำหนดราคาขาย จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย สำรวจความต้องการของลูกค้าและช่องทางในการจัดจำหน่าย วิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด เพื่อรักษาลูกค้า และหาตลาดใหม่ของผู้ผลิตภัณฑ์บริการ ติดตามเรื่องการชำระเงินจากลูกค้าองค์กร
7	นักวิทยาศาสตร์การกีฬา (Sport Science)	<ol style="list-style-type: none"> นำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ด้านสุขภาพร่วมวางแผนการออกแบบกิจกรรมทางด้านกายและจิตใจ
8	นักกายภาพ (Physical Therapist)	<ol style="list-style-type: none"> การเก็บข้อมูลตรวจวัดสมรรถภาพร่างกายที่เกิดขึ้นในกิจกรรม ประเมินผล ตรวจติดตาม ให้คำแนะนำในการปรับแก้ไขด้านกิจกรรมทางกาย กิจกรรมด้านอาหารให้กับผู้เข้าร่วมทำกิจกรรม ออกแบบดีไซน์กิจกรรมให้เหมาะสมกับภาวะด้านสุขภาพของคนทำงานขององค์กรนั้น และอยู่บนความปลอดภัย ทำงานร่วมกับทีมแพทย์ที่ปรึกษา และสหสาขาวิชาชีพ ดูแลรักษาเครื่องมือตรวจวัดสมรรถภาพร่างกายเบื้องต้น ประเมินสถานการณ์อันเกิดความเสี่ยงต่อความปลอดภัยแก่บุคคลที่เข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้ง

บริษัทเปิดทำการวันจันทร์ – วันศุกร์ ตั้งแต่เวลา 08.30 – 17.30 น. หยุดวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดงานตามประกาศวันหยุดของบริษัทในแต่ละปี เมื่อปฏิบัติงานติดต่อกันครบ 1 ปี ลาหยุดพักร้อนประจำปี 8 วันทำงาน โดยได้รับค่าจ้าง พนักงานมีเวลาพัก 1 ชั่วโมง

6.4 แผนการพัฒนาบุคลากร

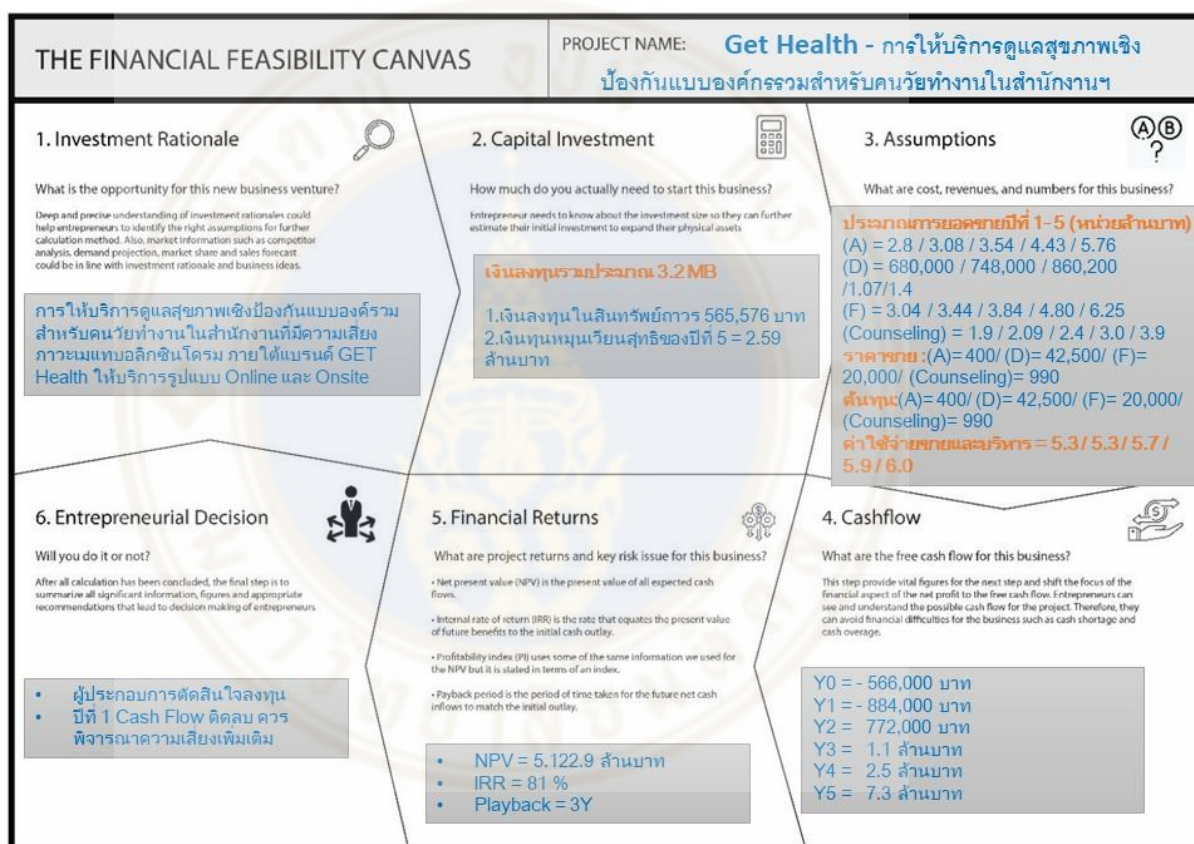
ในการสร้างการให้บริการที่มีคุณภาพรวมถึงมาตรฐานในการดำเนินการ ทางบริษัทจะมีแผนที่จะพัฒนาและอบรมพนักงานอยู่เสมอ โดยมุ่งหวังว่าจะสามารถสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพ และสามารถให้บริการแก่ผู้ใช้บริการได้อย่างมีมาตรฐาน ซึ่งในการสร้างเสริมประสิทธิภาพของพนักงานนั้นจำเป็นต้องทำอย่างครอบคลุมในด้านต่าง ๆ เช่น บุคลิกภาพ มาตรฐานในการให้บริการ ความรู้คอมพิวเตอร์พื้นฐาน เป็นต้น นอกจากนี้ต้องสร้างเสริมทักษะที่สำคัญ นั่นก็คือ การปฐมพยาบาลเบื้องต้น เนื่องจากบริษัทเน้นการให้บริการทางการแพทย์และการกีฬาแก่คนวัยทำงานตามสถานประกอบการ ซึ่งความเสี่ยงอันเกิดจากเหตุไม่คาดฝันอาจเกิดขึ้นได้เสมอในระหว่างการจัดกิจกรรม ดังนั้นความรู้เรื่องการปฐมพยาบาลเบื้องต้นช่วยลดการสูญเสียที่จะเกิดขึ้นได้ โดยการอบรมต่าง ๆ ทั้งทักษะการให้บริการและทักษะทางด้านทางการแพทย์ทางบริษัทจะร่วมกับกลุ่มเครือข่ายโรงพยาบาลพันธมิตรในการส่งพนักงานเข้าร่วมฝึกอบรมตามรอบที่จัดขึ้นในแต่ละครั้ง เพื่อนำผลสัมฤทธิ์ของการอบรมต่าง ๆ เป็นหนึ่งในการประเมินประสิทธิภาพในการทำงานกับบริษัท

นอกจากการจัดฝึกอบรม ทางบริษัทจัดให้มีการประชุมในทุก 15 วัน เพื่อติดตามการทำงานและสร้างการรับรู้ร่วมกันของบุคลากรในเรื่องมาตรฐานและขั้นตอนการให้บริการ ซึ่งเปิดโอกาสให้พนักงานสะท้อนปัญหาของการดำเนินการ เพื่อที่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับปัญหารวมถึงกรรมการผู้จัดการจะสามารถวางแผนในการแก้ไขและพัฒนาการแก้ปัญหาได้ต่อไป

บทที่ 7

แผนการเงิน

7.1 ภาพรวมการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ (The Financial Feasibility Canvas)



ภาพที่ 7.1 การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินบริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด

ผู้ประกอบการได้ใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินหรือ The Financial Feasibility Canvas (Keerativutisest & Promsiri, 2021) เพื่อประเมินภาพรวมความเป็นไปได้ของโครงการ GET Health ภายใต้การบริหารของบริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด ซึ่งจะอธิบายตามลำดับการวิเคราะห์โดยมีรายละเอียดดังนี้

7.1.1 เหตุผลในการลงทุน (Investment Rationale)

ตามที่ได้อธิบายในส่วนของบทที่ 3 เรื่องการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตรวจสอบโอกาส จะเห็นได้ว่าการเติบโตของอุตสาหกรรมด้านสุขภาพเชิงป้องกันทั่วโลกมีมูลค่าการเติบโตและอัตราการเติบโตต่อปีที่ค่อนข้างสูง แม้แต่ในประเทศไทยก็ยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ ทั้งความก้าวหน้าทางการแพทย์ นโยบายและข้อบังคับใช้ของภาครัฐ รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไปของภาคธุรกิจ B2B ประกอบกับ ผู้จัดทำมีประสบการณ์ในการทำงานด้านส่งเสริมสุขภาพในธุรกิจ Healthcare มากกว่า 10 ปี มีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการซื้อ-การให้บริการแบบภาคธุรกิจและสามารถที่จะหาแหล่งของบริการต่างๆได้จากฐานลูกค้าที่มีอยู่ของธุรกิจเดิม ทำให้ผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงโอกาสในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้มากที่สุด จึงนำมาสู่แผนธุรกิจ “GET Health การให้บริการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันแบบองค์รวมสำหรับคนวัยทำงานในสำนักงาน”

7.1.2 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน (Capital Investment)

บริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด มีแผนโครงสร้างและนโยบายทางการเงินโดยมุ่งเน้นการบริหารทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยไม่ซื้อที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้าง จะใช้ในรูปแบบการเช่าสถานที่เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ซึ่งรวมแล้วคือสินทรัพย์ถาวรต่าง ๆ ของกิจการแผนการลงทุนสำหรับธุรกิจนี้ ใช้เงินลงทุนรวมทั้งหมด 3,200,000 บาท โดยแหล่งเงินทุนเริ่มต้นกิจการมาจากผู้ถือหุ้น 5 ราย มีการระดมเงินทุนจำนวน 3,200,000 บาท แบ่งเป็น สินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน 565,576 และเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน 2,596,000 บาท โดยในช่วงปีแรก จะมีการลงทุนในการจัดเตรียมส่วนของการเช่าสำนักงาน เครื่องมือตรวจวัดสมรรถภาพร่างกาย ขอลิขสิทธิ์การใช้งาน โปรแกรมประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ รวมไปถึงอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานอื่น ๆ โดยมีการแสดงรายละเอียดการใช้จ่ายในส่วนของเงินทุนในการเริ่มกิจการตามตารางดังนี้

ตารางที่ 7.1 แสดงเงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียน

หน่วย : บาท

รายการ	มูลค่า
1. เงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	
ค่าจดทะเบียนบริษัท	10,000
ค่าจัดเครื่องหมายความการค้า	6,400
2. เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	
อุปกรณ์สำนักงาน	193,876
อุปกรณ์ตรวจสอบสมรรถภาพทางกาย	355,300
3. เงินทุนหมุนเวียน	
เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน	2,596,000
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	3,161,576

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อ	รวมเป็น
1. อุปกรณ์สำนักงาน				
Acer Notebook Aspire A515-45-R503	8	เครื่อง	16,990	135,920
Samsung Tablet Galaxy Tab A8 LTE	2	เครื่อง	8,990	17,980
เครื่องปริ้น Epson Printer EcoTank (All-in-One)	1	เครื่อง	26,900	26,900
Wireless Router Mercusys AC12G AC120	2	เครื่อง	639	1,278
โทรศัพท์มือถือ Wiko Sunny 5 Lite	2	เครื่อง	1,899	3,798
เครื่องใช้สำนักงานเบ็ดเตล็ด	1	ชุด	8,000	8,000
2. เครื่องวัดสมรรถภาพทางกาย				
เครื่อง InBody270 พร้อม Printer	1	เครื่อง	235,400	235,400
เครื่องวัดความดันโลหิตอัตโนมัติ	1	เครื่อง	26,000	26,000
เครื่องวัดออกซิเจนปลายนิ้ว	1	เครื่อง	16,500	16,500
เครื่องวัดแรงบีบมือแบบดิจิทัล	1	เครื่อง	16,100	16,100
เครื่องวัดกำลังขาและหลังแบบดิจิทัล	1	เครื่อง	27,820	27,820
Yoga Mat	55	ผืน	350	19,250
เครื่องทดสอบความอ่อนตัวของลำตัวด้านหน้าแบบดิจิทัล	1	เครื่อง	14,150	14,150
สายวัดเส้นรอบพุง	4	สาย	20	80
รวมสินทรัพย์ถาวร				549,176

7.1.3 ที่มาของรายได้และการประมาณการต้นทุน (Assumption)

7.1.3.1 ที่มารายได้

บริษัท วิเฮลท์ดี จำกัด มีรายได้จากการให้บริการเกี่ยวกับการให้คำปรึกษาออนไลน์, การประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพ และกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพให้กับคนวัยทำงานในสถานประกอบการ มีช่องทางการสื่อสารที่หลากหลาย เช่น Facebook, Line Official ทางบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านการให้บริการแตกต่างในการเข้ารับบริการ โดยเน้นเข้าบริการที่สถานประกอบการของบริษัทคู่ค้าหรือพิตเนสและอื่นๆตามความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทคู่ค้าสามารถเลือกกิจกรรมที่เกิดขึ้นในแต่ละแพ็คเกจตามจำนวนที่กำหนดในแพ็คเกจหรือใช้ข้อมูลวิเคราะห์ทางด้านสุขภาพเป็นพื้นฐานในการจัดกิจกรรมให้เหมาะสมกับสมรรถภาพร่างกายของผู้เข้าร่วมโดยอยู่บนพื้นฐานเวชศาสตร์การกีฬาและเป็นกิจกรรมที่ทุกคนสามารถทำร่วมกันได้ การกำหนดราคาขายในแต่ละแพ็คเกจเกิดจากข้อมูลที่มาจากการสำรวจความต้องการและสนใจในการเลือกใช้บริการดูแลส่งเสริมสุขภาพขององค์กรที่มีแนวโน้มจะเป็นลูกค้าในอนาคตของธุรกิจ GET Health และกำหนดราคาโดยอาศัยต้นทุนเป็นฐาน จึงทำให้ทราบว่า การกำหนดรูปแบบและราคาของสินค้าที่จะขายควรมีทิศทางอย่างไรให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจ กิจกรรมการดำเนินงานต่าง ๆ และความต้องการของลูกค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 7.3 แสดงการประมาณการณ์ทางการเงินของธุรกิจผ่าน Project Cashflow Analysis

		คาดการณ์ยอดขาย (ต่อปี)					
			10%	15%	25%	30%	
Package	รายละเอียด	ราคาขาย (บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Risk Assessment vs Risk Analysis Program							
Package A	Health-risk assessment Online & Executive Summary Report	400	7000	7700	8855	11069	14389
รายได้ประมาณการณ์ Package A			2,800,000	3,080,000	3,542,000	4,427,500	5,755,750
Package B	Work Environment & Facility Recommendation	20,000	4	4	5	6	8
รายได้ประมาณการณ์ Package B			80,000	88,000	101,200	126,500	164,450
Activity & Seminar Program							
Package C	3 Month Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	50,000	6	7	8	9	12
Package D	1 Month Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	42,500	16	18	20	25	33
Package E	1 Month Retirement Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	42,500	4	4	5	6	8
Package F	Half Day Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	20,000	152	167	192	240	312
Package G	2 Days 1 Night (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	175,000	4	4	5	6	8
Package H	3 Days 2 Night (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	275,000	3	3	4	5	6
รายได้ประมาณการณ์ Package C			300,000	330,000	379,500	474,375	616,688
รายได้ประมาณการณ์ Package D			680,000	748,000	860,200	1,075,250	1,397,825
รายได้ประมาณการณ์ Package E			170,000	187,000	215,050	268,813	349,456
รายได้ประมาณการณ์ Package F			3,040,000	3,344,000	3,845,600	4,807,000	6,249,100
รายได้ประมาณการณ์ Package G			700,000	770,000	885,500	1,106,875	1,438,938
รายได้ประมาณการณ์ Package h			825,000	907,500	1,043,625	1,304,531	1,695,891
Counseling Program							
Package I	Stress-reduction by Psychotherapist Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	990	1920	2112	2429	3036	3947
Package J	Nutrition & Dietitian by Nutritionist Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	990	1920	2112	2429	3036	3947
Package K	Sexual Health Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	1000	1920	2112	2429	3036	3947
Package L	Financial Health Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	990	1920	2112	2429	3036	3947
รายได้ประมาณการณ์ Package I			1,900,800	2,090,880	2,404,512	3,005,640	3,907,332
รายได้ประมาณการณ์ Package J			1,900,800	2,090,880	2,404,512	3,005,640	3,907,332
รายได้ประมาณการณ์ Package K			1,920,000	2,112,000	2,428,800	3,036,000	3,946,800
รายได้ประมาณการณ์ Package L			1,900,800	2,090,880	2,404,512	3,005,640	3,907,332

ดังนั้นในปีแรกตามการประมาณการยอดขายจากกลุ่ม Core Package (ไฮไลต์สีส้ม) จากกลุ่มเป้าหมาย โดยอาศัยทั้งการสำรวจความต้องการในการใช้บริการการดูแลสุขภาพขององค์กรและการสังเกตการณ์จากธุรกิจเดิมร่วมด้วย ทำให้มีปริมาณการขายต่อปีรวมในปีที่ 1 เท่ากับ 8,420,800 บาท แบ่งเป็น แพ็คเคจ A จำนวน 7,000 คน แพ็คเคจ D จำนวน 16 แพ็คเคจ F จำนวน 152 แพ็คเคจ และแพ็คเคจ I, J, L รวมกัน 1,920 แพ็คเคจตามลำดับ โดยคาดการณ์ว่ายอดขายจะมีอัตราการเติบโตอย่างน้อยร้อยละ 10, 15, 25 และ 30 ในปีถัดไป

7.1.3.2 การประมาณการต้นทุน

ต้นทุนของบริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด ประกอบด้วยต้นทุนการจ้างรถขนของ, จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ดิจิทัล, ค่าที่พัก(กรณีสถานที่จัดเป็น Wellness/โรงแรม) , ค่าเช่าสถานที่พิตเนส/ยิม, ค่าเช่าอุปกรณ์ออกกำลังกาย/นาฬิกา Smartwatch, ค่าจ้าง N-Health ตรวจวัดสิ่งแวดลอมพื้นที่ทำงาน,ค่าจ้างพนักงาน Part Time เป็นต้น โดยมีรายละเอียดค่าใช้จ่ายดังนี้

ตารางที่ 7.4 แสดงต้นทุนในการให้บริการ

ตารางแสดงการประมาณการยอดขายในปีที่ 1 -5							
No.	Package	รายละเอียด	คาดการณ์ยอดขายได้(ต่อปี)				
			ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ประมาณการยอดขายต่อปี (จำนวน)							
10% 15% 25% 30%							
Risk Assessment vs Risk Analysis Program							
1	Package A	Health-risk assessment Online & Executive Summary Report (คน)	7000	7700	8855	11069	14389
		ต้นทุนต่อคน (คิดเป็น 25%)	100	100	100	100	100
		ต้นทุนรวม	700,000	770,000	885,500	1,106,875	1,438,938
2	Package B	Work Environment & Facility Recommendation (แพทย์/พยาบาล)	4	4	5	6	8
		ต้นทุนต่อแพทย์/พยาบาล (คิดเป็น 30%)	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
		ต้นทุนรวม	24,000	26,400	30,360	37,950	49,335
Activity & Seminar Program							
3	Package C	3 Month Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	6	7	8	9	12
		ต้นทุนต่อแพทย์/พยาบาล (คิดเป็น 39%)	19,500	19,500	19,500	19,500	19,500
		ต้นทุนรวม	117,000	128,700	148,005	185,006	240,508
4	Package D	1 Month Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	16	18	20	25	33
		ต้นทุนต่อแพทย์/พยาบาล (คิดเป็น 36.5%)	15,500	15,500	15,500	15,500	15,500
		ต้นทุนรวม	248,000	272,800	313,720	392,150	509,795
5	Package E	1 Month Retirement Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	4	4	5	6	8
		ต้นทุนต่อแพทย์/พยาบาล (คิดเป็น 36.5%)	15,500	15,500	15,500	15,500	15,500
		ต้นทุนรวม	62,000	68,200	78,430	98,038	127,449
6	Package F	Half Day Wellness Program (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	152	167	192	240	312
		ต้นทุนต่อแพทย์/พยาบาล (คิดเป็น 34%)	6,800	6,800	6,800	6,800	6,800
		ต้นทุนรวม	1,033,600	1,136,960	1,307,504	1,634,380	2,124,694
7	Package G	2 Days 1 Night (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	4	4	5	6	8
		ต้นทุนต่อแพทย์/พยาบาล (คิดเป็น 32%)	56,000	56,000	56,000	56,000	56,000
		ต้นทุนรวม	224,000	246,400	283,360	354,200	460,460
8	Package H	3 Days 2 Night (จำกัด 50 คน/กลุ่ม)	3	3	4	5	6
		ต้นทุนต่อแพทย์/พยาบาล (คิดเป็น 35%)	96,250	96,250	96,250	96,250	96,250
		ต้นทุนรวม	288,750	317,625	365,269	456,586	593,562
Counseling Program							
9	Package I	Stress-reduction by Psychotherapist Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	1920	2112	2429	3036	3947
		ต้นทุนต่อคน (คิดเป็น 30%)	300	300	300	300	300
		ต้นทุนรวม	576,000	633,600	728,640	910,800	1,184,040
10	Package J	Nutrition & Dietitian by Nutritionist Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	1920	2112	2429	3036	3947
		ต้นทุนต่อคน (คิดเป็น 30%)	300	300	300	300	300
		ต้นทุนรวม	576,000	633,600	728,640	910,800	1,184,040
11	Package K	Sexual Health Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	1920	2112	2429	3036	3947
		ต้นทุนต่อคน (คิดเป็น 50%)	500	500	500	500	500
		ต้นทุนรวม	960,000	1,056,000	1,214,400	1,518,000	1,973,400
12	Package L	Financial Health Counseling Program (จำกัด 30 นาที/คน)	1920	2112	2429	3036	3947
		ต้นทุนต่อคน (คิดเป็น 30%)	300	300	300	300	300
		ต้นทุนรวม	576,000	633,600	728,640	910,800	1,184,040
ต้นทุนรวมสุทธิ			5,385,350	5,923,885	6,812,468	8,515,585	11,070,260

ตารางที่ 7.5 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการบริหารปีที่ 1 – 5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนพนักงาน	2,544,000	2,544,000	2,634,000	2,766,000	2,928,000
เงินสมทบประกันสังคม	72,000	72,000	72,000	72,000	72,000
เงินโบนัส	0	0	329,250	345,750	366,000
ค่าจ้างทำบัญชี ตรวจสอบบัญชีและปิดงบ	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าโปรแกรมประเมินพฤติกรรมสุขภาพ (รายปี)	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน ^{3.1}	378,000	378,000	378,000	378,000	378,000
ค่าเช่าสำนักงาน ^{3.2}	1,134,000	1,134,000	1,134,000	1,134,000	1,134,000
ค่าจ้าง Dotor / Specialist ^{3.3}	1,084,800	1,084,800	1,084,800	1,084,800	1,084,800
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	5,244,000	5,244,000	5,663,250	5,811,750	5,994,000

ตารางที่ 7.6 ตารางแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายสำนักงานปีที่ 1 - 5

รายการ	ราคา	ราคา (ปี)				
	(เดือน)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1 ค่าไฟฟ้า	4,500	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000
2 ค่าน้ำประปา	500	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
3 ค่าอินเทอร์เน็ต	1,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
4 ค่าโทรศัพท์	1,500	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
5 ค่าอุปกรณ์สำนักงานเบ็ดเตล็ด	1,500	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
6 Cloud Server	2,500	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
7 ค่าบริการพนักงานทำความสะอาด	15,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
8 ค่าเดินทาง	5,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
รวม	31,500	378,000	378,000	378,000	378,000	378,000

ตารางที่ 7.7 ตารางแสดงรายละเอียดค่าเช่าสำนักงาน

รายการ	ราคา	ราคา (ปี)				
	(เดือน)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1 ค่าเช่าสำนักงานพร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบ 210 ตรม. (450 บาท/ตรม.)	94,500	1,134,000	1,134,000	1,134,000	1,134,000	1,134,000

ตารางที่ 7.8 ตารางแสดงรายละเอียดค่าจ้าง Doctor/Specialist

รายการ	ราคา	ราคา	ราคา (ปี)				
	(ชั่วโมง)	(เดือน)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1 ค่าจ้าง Doctor Consult	450	36000	432,000	432,000	432,000	432,000	432,000
ค่าจ้าง Dietitian	180	14400	172,800	172,800	172,800	172,800	172,800
ค่าจ้าง Psychotherapist	250	20000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าจ้าง Industrial Hygienist (IH)	250	20000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
รวม		90,400	1,084,800	1,084,800	1,084,800	1,084,800	1,084,800

Remark : คำนวณ ค่าจ้างเหมารายชั่วโมง x 4 ชั่วโมงต่อวัน x 22 วัน(ในเดือน) x12 เดือน

ตารางที่ 7.9 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายบุคลากรในปีที่ 1 -5

No.	ตำแหน่ง	ปีที่1		ปีที่2		ปีที่3		ปีที่4		ปีที่5	
		จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน
1	ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ	1	35,000	1	35,000	1	35,750	1	36,850	1	38,200
2	ผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี	1	20,000	1	20,000	1	20,750	1	21,850	1	23,200
3	ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล	1	20,000	1	20,000	1	20,750	1	21,850	1	23,200
4	ผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	1	20,000	1	20,000	1	20,750	1	21,850	1	23,200
5	นักวิทยาศาสตร์กีฬา (Sport Science)	2	40,000	2	40,000	2	41,500	2	43,700	2	46,400
6	เจ้าหน้าที่การตลาดและขาย	1	20,000	1	20,000	1	20,750	1	21,850	1	23,200
7	เจ้าหน้าที่จัดการและติดตามหนี้	1	17,000	1	17,000	1	17,750	1	18,850	1	20,200
8	นักกายภาพ (Physical Therapist)	2	40,000	2	40,000	2	41,500	2	43,700	2	46,400
	รวมเงินเดือนเดือน	10	212,000	10	212,000	10	219,500	10	230,500	10	244,000
	รวมเงินเดือนปี	10	2,544,000	10	2,544,000	10	2,634,000	10	2,766,000	10	2,928,000
	ประกันสังคมต่อปี	1	9,000	1	9,000	1	9,000	1	9,000	1	9,000
	เงินโบนัส(1.5 เดือนปี)					10	329,250	10	345,750	10	366,000
	ประมาณการเงินเงินเดือน						750		1,100		1,350
	รวมค่าใช้จ่ายปี		2,553,000		2,553,000		2,972,250		3,120,750		3,303,000

อ้างอิงข้อมูล: Adecco Thailand's Salary 2023

7.1.4 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ (Cashflow)

จากการประมาณการทางการเงินของบริษัท วีเฮลท์ดี จำกัด คาดว่า จะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 3,200,000 บาท โดยบริษัทมีรูปแบบการดำเนินงานให้บริการกับกลุ่มธุรกิจ B2B มีกลุ่มเป้าหมายหลักคนวัยทำงานที่มีภาวะเสี่ยงต่อเมแทบอลิซึม โดรม (อ้วนลงพุง) ดังนั้นในกระบวนการลูกหนี้การค้าจะต้องชำระค่าสินค้าและบริการตามเงื่อนไขการเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account) และมีหลักฐานการชำระเงินอย่างชัดเจน บริษัทจึงจะถือว่าเสร็จสิ้นการชำระหนี้สินทางบัญชี การพิจารณาเครดิตการชำระเงินของลูกหนี้การค้า บริษัทกำหนดให้มีระยะเวลา 30 วัน ขึ้นอยู่กับพิจารณาลูกหนี้แต่ละราย และค้างชำระได้ไม่เกินร้อยละ 20 ของยอดสั่งซื้อทั้งหมด 2/10, m/30 ดังนั้นบริษัทจึงต้องมีเงินทุนหมุนเวียนของกิจการเพื่อใช้ในการดำเนินการต่อไปจากจำนวนเงินลงทุนที่ได้กล่าวไป บริษัทจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนของกิจการประมาณ 2,596,000 บาทในช่วงปีที่ 0 มีการจ่ายสำหรับทรัพย์สินถาวร

ตารางที่ 7.10 แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ	-	1,263	1,391	1,595	1,994	2,596
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม	-	1,263	128	204	399	601

หน่วย : พันบาท

7.1.5 การประเมินโครงการ (Financial Returns)

สมมติฐานจากการประมาณการโครงการในระยะเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจของบริษัท วิเฮลท์ตี้ จำกัด จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 5,122,000.90 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ร้อยละ 81% และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ที่ 3 ปี

7.1.6 การตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Decision)

ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนเนื่องจากการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการเป็นไปตามเงื่อนไขทุกประการ ดังนี้ มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่า > 0 อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่า $>$ อัตราการคิดลด (k) มีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ตามความเหมาะสมของแผนธุรกิจที่เป็นการจัดตั้งบริษัทใหม่ รวมไปถึงมีดัชนีการทำกำไร > 1 จึงเป็นบทสรุปให้นำมาสู่การตัดสินใจลงทุน โดยผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในส่วนของเจ้าของ (Equity) เป็นจำนวนเงิน 3,200,000 บาท ทั้งนี้ในการตัดสินใจลงทุนผู้ประกอบการจะคำนึงถึงความเสี่ยงของการตั้งชื่อที่อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ด้วย รวมถึงอาจจะเตรียมแผนในการเตรียมเงินสำรองเพิ่มเติม เนื่องจากปีที่ 0 และปีที่ 1 ติดลบ

บทที่ 8

แผนจัดการความเสี่ยงและแนวทางการรองรับความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยเชื่อมั่นว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นกลไกสำคัญและเป็นเครื่องมือในการบริหารงานที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทที่ตั้งไว้ ตลอดจนช่วยลดอุปสรรคหรือสิ่งที่ไม่คาดหวังที่อาจจะเกิดขึ้นทั้งในด้านผลกำไร การปฏิบัติงาน และความเชื่อถือจากผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ต่อบริษัท จึงแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

8.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก (MACRO)

8.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ

การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การพัฒนาทางเทคโนโลยี และการเผชิญวิกฤตการณ์แพร่เชื้อหรือโรคอุบัติใหม่ จากการแพร่ระบาดของโรคระบาดโควิด-19 ส่งผลกระทบเป็นวงกว้างต่อความเป็นอยู่ของประชาชนและเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก รวมถึงส่งผลกระทบต่อการดำเนินทุกกิจกรรมทางธุรกิจทุกภาคส่วน เกิดความเปลี่ยนแปลงของวิถีในการใช้ชีวิตแบบใหม่ของคนวัยทำงาน แม้ว่าในปี 2565 มีการฟื้นคืนตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง คาดการณ์ว่าใน 1 – 2 ปีข้างหน้าแนวโน้มทางเศรษฐกิจจะกลับมาขยายตัวอีกครั้ง

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทจะเน้นการสร้างกลยุทธ์ทางด้านสินค้าและบริการภายใต้แบรนด์ GET Health ให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นคนวัยทำงานในสำนักงานพื้นที่กรุงเทพมหานคร เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายรู้สึกได้ถึงคุณค่าในการได้รับสินค้าและบริการที่ดี ส่งผลดีต่อทั้งกลุ่มเป้าหมายและผู้ประกอบการของกลุ่มเป้าหมายเกิดความมั่นใจ เชื่อใจในสินค้าและบริการนำมาสู่การเกิดความจงรักภักดี (Brand Loyalty) ในแบรนด์ GET Health มีการตัดสินใจซื้อซ้ำและบอกต่อไปยังผู้ประกอบการรายอื่นๆ จนนำไปสู่การเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืนได้

8.1.2 ความเสี่ยงจากการบังคับใช้กฎหมาย

ประเทศไทยมีการประกาศกฎหมาย พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA – Personal Data Protection Act) ซึ่งถูกกำหนดขึ้นเพื่อใช้ในการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลไม่ให้ถูกจัดเก็บหรือนำไปใช้โดยไม่ได้แจ้งให้ทราบ และต้องได้รับความยินยอมนั้นๆ ในฐานของเจ้าของข้อมูลก่อน ซึ่งพ.ร.บ. ฉบับนี้มีผลครอบคลุมทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่มีการใช้ข้อมูลส่วนบุคคล

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

ในการให้บริการทางด้านการให้คำปรึกษาผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ หรือการนำแอปพลิเคชันทางด้านการออกกำลังกาย การประเมินพฤติกรรมด้านสุขภาพส่วนบุคคล มาใช้งาน จะต้องมีการแจ้งนโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลให้ทราบโดยละเอียด รวมถึงการขออนุญาตผู้ใช้งาน ก่อนการนำข้อมูลไปใช้งานและรักษาป้องกันข้อมูลของลูกค้าให้อยู่ในความปลอดภัย รวมถึงให้ความรู้แก่พนักงานและลูกค้าในการนำข้อมูลผู้ใช้งาน ไปใช้ในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ให้ตรงกับสิ่งที่ลูกค้าให้ความยินยอม เช่น วัตถุประสงค์เพื่อการตลาด เป็นต้น

8.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน (MICRO)

8.2.1 ความเสี่ยงจากข้อจำกัดด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัท วีเฮลท์ตี้ จำกัด เป็นกิจการขนาดเล็กและมีจำนวนพนักงานตามโครงสร้างองค์กรในแต่ละตำแหน่งหน้าที่อย่างจำกัด เมื่อพนักงานมีการลาออกกระทันหันหรือพนักงานลาหยุดบ่อยโดยไม่มีเหตุอันควรจึงส่งผลให้จำนวนพนักงานไม่เพียงพอนำไปสู่การดำเนินงานขัดข้องไม่มีประสิทธิภาพ

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยงในเรื่องนี้ โดยดูแลให้พนักงานทำงานอยู่ร่วมกันได้ในระยะยาว และวางแผนแก้ไขปัญหาแบบครบวงจรตั้งแต่การคัดเลือกเข้าทำงานไปจนถึงการลาออก ตลอดทั้งสร้างความเชื่อมั่น สร้างความเป็นอยู่ที่ดีและความปลอดภัยให้กับพนักงาน รวมถึงสร้างแรงจูงใจต่าง ๆ ที่หลากหลายและจัดสรรปัจจัยที่อาจส่งผลต่อการรักษาบุคลากรไว้ให้เพียงพอและตรงต่อความต้องการ

- ในการสรรหาบุคลากรนั้น บริษัทพิจารณาคัดเลือกคนที่มีความสามารถและมีทัศนคติที่ดี มีการกำหนดอัตราค่าจ้างให้เหมาะสมทั้งกับงานที่รับผิดชอบ สถานการณ์และสภาพเศรษฐกิจ
- บริษัทดูแลให้พนักงานทำงานร่วมกันได้ในระยะยาว สร้างวัฒนธรรมในองค์กรให้พนักงานหรือทีมงานกล้าพูด กล้าแสดงความคิดเห็น สามารถสื่อสารร่วมกันได้ การตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับงานได้อย่างอิสระ หน่วยงานที่รับผิดชอบมีสิทธิ์อย่างเต็มที่ในการกำหนดเป้าหมายและการดำเนินงานทั้งหมดซึ่งต้องสอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัท
- ส่งเสริมให้พนักงานมีการพัฒนาศักยภาพอยู่เสมอ โดยการส่งเข้าอบรมในเรื่องที่จำเป็นต่อการทำงานในทุกมิติ
- การประเมินผลด้วยความยุติธรรมตามศักยภาพและความสามารถที่แท้จริง เพื่อให้พนักงานได้เห็นศักยภาพของตนและรักษาพนักงานให้ทำงานอยู่กับองค์กร
- มีระบบรางวัลและการชื่นชม บริษัทเห็นคุณค่าและให้โอกาสกับพนักงาน โดยจัดให้มีระบบมอบรางวัลตามความสามารถ รวมทั้งให้โอกาสกับการเลื่อนตำแหน่งตามศักยภาพ เพื่อส่งเสริมคุณค่าและพัฒนาพนักงานให้ทำงานกับบริษัทในระยะยาว
- เมื่อพนักงานลาออก บริษัทจะทำการสัมภาษณ์ก่อนลาออก (Exit Interview) เพื่อสอบถามสาเหตุของการลาออกให้ลักษณะของการให้คำปรึกษา การรู้ถึงสาเหตุที่แท้จริง จะทำให้บริษัทสามารถปรับปรุง แก้ไข และป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาซ้ำอีก รวมทั้งเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและสร้างความประทับใจให้กับพนักงานที่จะลาออก และอาจจะนำมาสู่การร่วมงานกันอีกในอนาคต

8.2.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจอันเกิดจาก

8.2.2.1 ข้อผิดพลาดในการจัดสรรงบประมาณที่ไม่เพียงพอ รวมถึงเกิดการเบิกจ่ายงบที่ไม่ตรงตามแผนที่กำหนด

8.2.2.1 ไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าสินค้าและบริการได้เต็มจำนวน

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงที่สำคัญดังนี้

1. การตรวจสอบติดตามรายงานทางการเงินและผลประกอบการของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการแก้ไขปัญหาด้านการดำเนินงานต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างคาดไม่ถึง อีกทั้งจำเป็นต้องหารแหล่งเงินทุนสำรองเพื่อกรณีฉุกเฉิน

2. บริษัทมีนโยบายในการให้เครดิตอย่างระมัดระวังสำหรับการเรียกเก็บค่าบริการต่าง ๆ จากบริษัทคู่สัญญาจะมีการวิเคราะห์เครดิตและฐานะการเงินของบริษัทคู่สัญญาก่อน พร้อมทั้งมีการประเมินราคาค่าใช้จ่ายสำหรับการให้บริการกับสถานประกอบการก่อนเพื่อให้ผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายรับทราบงบประมาณและชำระค่าบริการครั้งเดียวทั้งจำนวนเมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการให้บริการ

8.3 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม

8.3.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้เล่นรายใหญ่

ในปัจจุบันผู้เล่นรายใหญ่มีฐานลูกค้าและมีชื่อเสียง อาทิเช่น Fitness First มีประวัติการให้บริการและมีทีมงานที่สามารถพัฒนาได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งค่าบริการจะสูงตามไปด้วย ด้วยความเป็นองค์กรขนาดใหญ่ทำให้ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจงได้ มักจะเน้นการให้บริการที่ไม่ซับซ้อนและการจัดการที่ไม่เอื้อต่อธุรกิจในลักษณะของ B2B อย่างแท้จริงที่มีความต้องการหลากหลาย แตกต่างกันไป

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทเก็บประวัติผลงานและรักษาคุณภาพที่บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ พัฒนาระบบในการให้บริการ ศึกษาและนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มานำเสนอให้กับลูกค้า

บรรณานุกรม

- กรุงเทพธุรกิจ. (2565). "โรคอ้วน" กระทบเศรษฐกิจ 13.2% ของงบประมาณสาธารณสุขทั่วโลก.
<https://www.bangkokbiznews.com/social/991651>
- คลังข้อมูลและความรู้ระบบสุขภาพ สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข. (2564). การสำรวจสุขภาพ
 ประชาชนไทยโดยการตรวจร่างกาย ครั้งที่ 6 พ.ศ. 2562–2563. <https://kb.hsri.or.th/dspace/handle/11228/5425>
- จันทร์แรม สายสุด และผศ.นพ.พันธ์ศักดิ์ ศุกระฤกษ์. (2556). ความชุกและปัจจัยที่มีความสัมพันธ์
 กับการเกิดภาวะเมตาบอลิกซินโดรมในบุคลากรโรงพยาบาลหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.
<https://grad.dpu.ac.th/upload/content/files/ปีที่%206%20ฉบับที่%201/วารสารบัณฑิตศึกษา - 115.pdf>
- แซมมูเอล อูเมเรเวนซาและคณะ. (2561). มาตรการป้องกันโรคจากวิถีชีวิต. <https://he01.tci-thaijo.org/index.php/JHR/article/view/164229/119008>
- ฐานเศรษฐกิจ. (2023). เทรนด์คนรักสุขภาพมาแรง ดันเศรษฐกิจสุขภาพไทยโอกาสโตสูง.
<https://www.thansettakij.com/business/economy/564101>
- ไทยโพสต์. (2565). Happy Workplace สสส.นวัตกรรมยกระดับสู่ต้นแบบองค์กรสุขภาพ 10,000
 แห่งทั่วประเทศ. <https://www.thaipost.net/public-relations-news/122365/>
- บ้านเราน่าอยู่ สังคมยั่งยืน. (2564). ปัจจัยสิ่งแวดล้อมการทำงานที่ล้อมรอบตัวผู้ปฏิบัติงาน.
<https://www.community.or.th/blog/2021/06/26/>
- ภญ.ดร.นิศารัตน์ สิริวัฒนเมธานนท์. (2556). อาหารหลากสี มีประโยชน์หลากหลาย.
<https://pharmacy.mahidol.ac.th/th/knowledge/article/148>
- มรกต เอื้อวงศ์. (2560). Lifestyle Disease: โรคภัยจากการใช้ชีวิต. <https://health.kapook.com/view37052.html>
- สมาคมอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน. (2020). Occupational Health and Safety
 Program. <https://www.ohswa.or.th/17647380/know-how-how-to-in-hse-management-ep5>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. (2566). สรุปผลการสำรวจภาวะการทำงานของประชากร ไตรมาส 4/2565. <http://www.nso.go.th/sites/2014/DocLib13>
- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2565). ภาวะสังคมไทยไตรมาส 4 ปี 2565. https://www.nesdc.go.th/main.php?filename=socialoutlook_report
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. (2554). "วัยทำงานกับการดูแลสุขภาพ...". http://service.nso.go.th/nso/web/article/article_57.html
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (ม.ป.ป.). <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiZDkxNGYzMmEtYTUwMi00YTJILWE4NjAtODhmNWRmNzA0YTl5IiwidCI6ImExZmZjMjhhLTEzMmMtNDhiMC05NGRmLWYyYWYyOGUwNWNhNSIsImMiOiJEWfQ==>
- American Heart Association, Inc. (2022). Metabolic Syndrome. <https://www.heart.org/en/health-topics/metabolic-syndrome>
- DRSANT.Com. (2021). คอร์สปรับวิถีชีวิตอย่างสิ้นเชิง (TLM Health Camp). <https://drsant.com/2015/07/tlm-health-camp.html>
- Empeo. (2022). 5 วิธีสร้าง Work Environment มัดใจพนักงาน. <https://www.myempeo.com/blog/tips/5-ways-to-good-work-environment/>
- Metabolic syndrome. (2020). In Wikipedia. https://en.wikipedia.org/wiki/Metabolic_syndrome
- National Heart, Lung, and Blood Institute. (2022). Blood Cholesterol. <https://www.nhlbi.nih.gov/health/blood-cholesterol>
- National Cholesterol Education Program. (2002). NCEP ATP III definition, metabolic syndrome. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2675814>
- National Institute for Occupational Safety and Health (NIOSH). (2023). Total Worker Health®. <https://www.cdc.gov/niosh/twh/>
- Wikipedia, the free encyclopedia. (2022). Constructionism (learning theory). [https://en.wikipedia.org/wiki/Constructionism_\(learning_theory\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Constructionism_(learning_theory))

บรรณานุกรม (ต่อ)

- The Standard. (2022). RXV หรือ รัชช วิลเลจ สามพราน Health&Lifestyle Destinatin แห่งใหม่ใกล้กรุงเทพฯ เน้นตอบโจทย์การพักผ่อนและได้ดูแลสุขภาพ. <https://thestandard.co/rxv-health-lifestyle-destination/>
- SANOOK. (2562). อาหารหลากสี กินดีเพื่อสุขภาพแถมลดน้ำหนักได้ผล. <https://www.sanook.com/women/124341/>



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เรื่อง : สำรวจความต้องการและปัจจัยที่องค์กรเลือกดูแลส่งเสริมสุขภาพของพนักงาน
วัตถุประสงค์: จัดทำขึ้นเพื่อเป็นข้อมูลในการศึกษาการค้นคว้าอิสระระดับปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจสุขภาพ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

คำชี้แจง:

1) ข้อมูลในแบบสอบถามทั้งหมดจะถือเป็นความลับ และจะทำไปใช้เพื่อการศึกษาเพียงเท่านั้น โดยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับข้อมูลที่ครบถ้วนและถูกต้องตามความเป็นจริงจากท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

2) แบบสอบถามประกอบด้วยคำถาม 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกใช้บริการ โปรแกรมการเพิ่มพูนศักยภาพชีวิตในการสร้างเสริมสุขภาพะพนักงานที่ดีให้กับองค์กร

ส่วนที่ 3 การให้ความยินยอมเปิดเผยข้อมูลบริษัท/องค์กรที่สังกัด

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมาย “✓” ลงในช่องว่าง ตามความเป็นจริง (เพียงข้อเดียว)

1. สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้บริหารองค์กร ระดับ.....

ทีมสร้างเสริมสุขภาพะบุคลากร

ฝ่ายทรัพยากรบุคคล(HR)

อื่นๆ

ภาคผนวก (ต่อ)

2. องค์กรของท่านมีบุคลากร/พนักงาน ทั้งหมด จำนวน.....คน

3. องค์กรของท่านจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมใด

- อาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverage)
- สถาบันการเงิน เงินทุนและหลักทรัพย์ (Finance & Banking)
- ประกันภัยและประกันชีวิต (Insurance)
- ยานยนต์ (Automotive)
- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Property Development)
- ปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ (Petrochemicals & Chemicals)
- เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information & Communication Technology)
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. องค์กรของท่านมีนโยบายสร้างเสริมสุขภาพของพนักงาน มุ่งเน้นด้านใด

- ด้านสุขภาพกาย
- ด้านสุขภาพจิตใจ
- ด้านสุขภาพกายและจิตใจ

5. องค์กรของท่านมีการจัดสรรงบประมาณ เพื่อสนับสนุนการจัดกิจกรรมสร้างเสริมสุขภาพให้แก่พนักงานหรือไม่

- ไม่มี มี

6. องค์กรของท่านมีการจัดตั้งคณะทำงาน เพื่อเป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินกิจกรรมสร้างเสริมคุณภาพชีวิตของบุคลากรในองค์กร หรือไม่

- ไม่มี มี

ภาคผนวก (ต่อ)

7. กิจกรรมการสร้างเสริมสุขภาพในองค์กรที่จัดให้กับบุคลากรส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ลด/เลิกบุหรี่ | <input type="checkbox"/> ลด/เลิกดื่มแอลกอฮอล์ |
| <input type="checkbox"/> ออกกำลังกาย/แข่งกีฬา | <input type="checkbox"/> อาหารตามหลักโภชนาการ เช่น ห้องอาหารสำหรับพนักงาน |
| <input type="checkbox"/> ตรวจสอบสุขภาพประจำปี | <input type="checkbox"/> กิจกรรมจิตอาสา/กิจกรรมสาธารณกุศล |
| <input type="checkbox"/> การบริจาค เช่น บริจาคโลหิต บริจาคตามองค์กรการกุศล | |
| <input type="checkbox"/> นันทนาการ เช่น คาราโอเกะ | <input type="checkbox"/> การจัดการหนี้ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ)..... | |

8. บุคลากรในองค์กรของท่าน มีภาวะดังต่อไปนี้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- มีภาวะอ้วนลงพุง (Metabolic Syndrome), ไขมันในเลือดสูง, น้ำตาลในเลือดสูง
- มีภาวะด้าน (Office Syndrome) อาการปวด ชา หรือกล้ามเนื้ออักเสบตามร่างกาย โดยเฉพาะคอ บ่า เอว หลัง ข้อมือ และนิ้วมือ (นิ้วล็อก)
- บุคลากรมีภาวะเครียด
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ภาคผนวก (ต่อ)

9. องค์กรของท่าน มีการสำรวจและจัดเก็บข้อมูลด้านสุขภาพของบุคลากรในองค์กรหรือไม่

- ไม่มีการจัดเก็บ/สำรวจ มี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ข้อมูลผลการตรวจสุขภาพประจำปี
- ข้อมูลประวัติส่วนตัวของพนักงาน
- ข้อมูลพฤติกรรมทางสุขภาพ (การสูบบุหรี่, การดื่มสุรา, การออกกำลังกาย, การบริโภคอาหารตามหลักโภชนาการ)

10. องค์กรของท่านมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพให้แก่พนักงานเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง

- ไม่มี
- มี..... 1 ครั้ง/เดือน 2 ครั้ง/เดือน 3 ครั้ง/เดือน 4 ครั้ง/เดือนหรือมากกว่า

11. องค์กรของท่านมีการติดตามประเมินผลการจัดกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพในองค์กรทุกครั้งอย่างต่อเนื่อง

- ไม่มี
- มี..... 1 ครั้ง/เดือน 2 ครั้ง/เดือน 3 ครั้ง/เดือน 4 ครั้ง/เดือนหรือมากกว่า

12. องค์กรของท่านมีการจัดสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมและปลอดภัยในการปฏิบัติงานให้แก่พนักงาน

- มีการจัดเขตพื้นที่ในการสูบบุหรี่ ออกจากพื้นที่การปฏิบัติงาน
- จัดให้มีอุปกรณ์ และสถานที่ เพื่อให้การปฏิบัติงานมีความปลอดภัย
- มีสถานที่สำหรับให้พนักงานพักผ่อนและออกกำลังกาย (Staff Lounge)
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ภาคผนวก (ต่อ)

13. องค์กรของท่านสนใจโปรแกรมในการส่งเสริมสุขภาพะพนักงานในองค์กรพร้อมการดูแลจากทีมงานเชี่ยวชาญในการจัดกิจกรรมและพร้อมให้คำปรึกษาในการดูแลสุขภาพกับพนักงานของท่าน โปรแกรมดูแลบุคลากรตั้งแต่การวิเคราะห์หาความเสี่ยงทางด้านสุขภาพ วางแผน ออกแบบ/ส่งเสริมเชิงป้องกัน ติดตาม ประเมินผล พร้อมให้คำปรึกษานำไปสู่การวางแผนดูแลสุขภาพบุคลากรแบบยั่งยืน

สนใจ

ไม่สนใจ (ระบุเหตุผล).....

14. องค์กรของท่านคาดว่าจะยินดีที่จะซื้อโปรแกรมการเพิ่มพูนศักยภาพชีวิต (Healthy by Life Enhancement Programs) ในการสร้างเสริมสุขภาพะพนักงานที่ดีให้กับองค์กรในงบประมาณเท่าไร

ต่ำกว่า 50,000 บาท/กิจกรรม

50,0001 – 100,000 บาท/กิจกรรม

100,001 – 150,000 บาท/กิจกรรม

150,0001 – ไม่เกิน 200,000 บาท/กิจกรรม

อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

15. ระยะเวลาที่องค์กรของท่าน จัดสรรให้พนักงานเข้าร่วมโปรแกรม

1 เดือน/กิจกรรม

2 เดือน/กิจกรรม

3 เดือน/กิจกรรม

4 เดือน/กิจกรรม

5 เดือน/กิจกรรม

6 เดือน/กิจกรรม

อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ภาคผนวก (ต่อ)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยในการเลือกใช้บริการโปรแกรมการเพิ่มพูนศักยภาพชีวิตในการสร้างเสริมสุขภาวะพนักงานที่ดีให้กับองค์กร

1. ทีมงาน/ผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำและมีความน่าเชื่อถือ

- 5 มากที่สุด 4 มาก 3 ปานกลาง 2 น้อย 1 น้อยที่สุด

2. โปรแกรมการส่งเสริมสุขภาวะหลากหลาย

- 5 มากที่สุด 4 มาก 3 ปานกลาง 2 น้อย 1 น้อยที่สุด

3. ข้อมูลวิเคราะห์ให้องค์กรเห็นภาวะด้านสุขภาพของผู้เข้าร่วมโปรแกรม

- 5 มากที่สุด 4 มาก 3 ปานกลาง 2 น้อย 1 น้อยที่สุด

4. อุปกรณ์/เครื่องมือทางการแพทย์ที่สนับสนุนการทำกิจกรรมได้มาตรฐานและทันสมัย

- 5 มากที่สุด 4 มาก 3 ปานกลาง 2 น้อย 1 น้อยที่สุด

.....

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามสากล ด้านการมีกิจกรรมทางกาย

Global Physical Activity Questionnaire –GPAQ_{v2}

แบบสอบถามระดับสากล ด้านการมีกิจกรรมทางกายได้ทำการพัฒนาขึ้น โดยองค์การอนามัยโลก เพื่อการเฝ้าระวังเรื่องการมีกิจกรรมทางกาย ของประชากรในประเทศต่างๆ แบบสอบถามนี้จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลการมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางกาย ใน 3 ลักษณะ รวมถึงพฤติกรรมบางอย่างด้วย กิจกรรมทางกาย 3 ลักษณะนี้ได้แก่:

- กิจกรรมในการทำงาน
- การเดินทาง ไป-กลับ ที่ต่างๆ
- กิจกรรมนันทนาการ

วิธีใช้แบบสอบถาม GPAQ ถ้าต้องการใช้แบบสอบถาม GPAQ ต้องถามทุกข้อคำถาม เพราะการข้ามคำถามใดคำถามหนึ่ง หรือละเว้นที่จะไม่ถามในรูปแบบใดๆ (ใน 3 รูปแบบนี้) จะเกิดเป็นข้อจำกัดของศึกษาคำนวณผลขึ้นได้

ก่อนลงมือใช้แบบสอบถาม GPAQ ท่านควรทบทวนข้อคำถามในแต่ละตอนของคำถาม เพราะคำถามแต่ละตอน ซึ่งจะตามมาด้วยข้อคำถามที่เฉพาะเจาะจงนี้ จะเป็นตัวนำทางให้แก่ผู้ทำการสัมภาษณ์ในการถามแต่ละข้อคำถามและการบันทึกคำตอบ

GPAQ version1 เอกสารนี้เป็น version2 ของ the Global Physical Activity Questionnaire และขอแนะนำให้ใช้ version2 นี้

ถ้าท่านใช้ GPAQ 1 และต้องการคำแนะนำการวิเคราะห์ข้อมูล กรุณาดูที่ ส่วนของ GPAQ1 ของเอกสารฉบับนี้

METs METs คือหน่วยที่ใช้กันทั่วไปในการวิเคราะห์กิจกรรมทางกาย

MET(Metabolic Equivalent Task): คืออัตราส่วนของ “อัตราการสังเคราะห์พลังงาน ในขณะที่ทำกิจกรรม เมื่อเทียบกับอัตราการสังเคราะห์พลังงานขณะพัก”

1 MET หมายความว่าเท่ากับ 1 kcal/kg/hr ซึ่งมีค่าเท่ากับพลังงานที่ต้องใช้ในการนั่งนิ่งๆ

MET ยังมีความหมายถึง ความสามารถในการใช้ออกซิเจน (O_2 uptake) ซึ่งมีหน่วยเป็น ml/kg/min ฉะนั้น 1 MET จึงมีค่าเท่ากับปริมาณการใช้ออกซิเจนในขณะที่นั่งนิ่งๆ ประมาณ 3.5 ml/kg/min

คำนิยาม กิจกรรมทางกาย หมายถึง การเคลื่อนไหวร่างกายลักษณะใดๆที่เกิดขึ้น โดยกล้ามเนื้อ โครงร่าง ซึ่งต้องการพลังงานในการเคลื่อนไหว

Physical activity is defined as any bodily movement produced by skeletal muscles that requires energy expenditure (WHO,2010)

กิจกรรมทางกาย (Physical Activity)

ต่อไปนี้จะถามท่านเกี่ยวกับระยะเวลาที่ท่านใช้ในการทำกิจกรรมทางกายรูปแบบต่างๆในแต่ละสัปดาห์ กรุณาตอบคำถามเหล่านี้แม้ว่าท่านไม่ได้คิดว่าท่านเป็นคนที่มีการเคลื่อนไหวร่างกายมากนักก็ตาม

ก่อนอื่นลองนึกถึงระยะเวลาที่ท่านใช้ในการทำงาน โดยนึกถึงงานที่ท่านต้องทำทั้งเป็นงานที่มีค่าจ้างและไม่มีค่าจ้าง การเรียน/การฝึกซ้อม งานบ้าน ทำสวนครัว /เพาะปลูก ตกปลาหรือล่าสัตว์เพื่อเป็นอาหาร การหางานทำ (และตัวอย่างอื่นๆ)

ในการตอบข้อคำถามต่อไปนี้ “กิจกรรมที่มีความหนักค่อนข้างมาก” หมายถึงกิจกรรมที่ต้องออกแรงมาก ซึ่งเป็นเหตุให้ต้องหายใจถี่ขึ้นมาก หรืออัตราการเต้นของหัวใจเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก และ “กิจกรรมที่มีความหนักปานกลาง” หมายถึงกิจกรรมที่ออกแรงปานกลาง เป็นเหตุให้หายใจถี่ขึ้นเล็กน้อย หรืออัตราการเต้นของหัวใจเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

คำถาม		คำตอบ	รหัส
กิจกรรมในการทำงาน (Activity at work)			
1	งานของท่านมีส่วนเกี่ยวข้องกับ “กิจกรรมที่มีความหนักก่อนข้างมาก”จนเป็นเหตุให้ต้องหายใจถี่ขึ้นมาก หรือ อัตราการเต้นของหัวใจเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก เช่น งานยก/แบก /หามของหนัก งานขุดดิน หรือ งานก่อสร้าง ติดต่อกันอย่างน้อย 10 นาที	ใช่ 1 ไม่ใช่ 2 (ถ้าไม่ใช่ข้ามไปข้อ4)	P1
2	ท่านต้องทำ “กิจกรรมที่มีความหนักก่อนข้างมาก” ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของงานของท่าน สัปดาห์ละกี่วัน	จำนวนวัน	P2
3	ท่านใช้เวลานานเพียงใดในการทำ “กิจกรรมที่มีความหนักก่อนข้างมาก”ในการทำงานแต่ละวัน	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ชั่วโมง <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> นาที	P3 (a-b)
4	งานของท่านมีส่วนเกี่ยวข้องกับ “กิจกรรมที่มีความหนักปานกลาง”ที่ทำให้ท่านมีการหายใจถี่ขึ้นเล็กน้อย หรือ อัตราการเต้นของหัวใจเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เช่น เดินเร็วๆ หรือ มีการยกของเบาๆ ติดต่อกันเป็นเวลาอย่างน้อย 10 นาที	ใช่ 1 ไม่ใช่ 2 (ถ้าไม่ใช่ข้ามไปข้อ7)	P4
5	ท่านต้องทำ “กิจกรรมที่มีความหนักปานกลาง” ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของงานของท่าน สัปดาห์ละกี่วัน	จำนวนวัน <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	P5
6	ท่านใช้เวลานานเพียงใดในการทำ “กิจกรรมที่มีความหนักปานกลาง”ในการทำงานแต่ละวัน	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ชั่วโมง <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> นาที	P6 (a-b)
การเดินทางไป-กลับ ที่ต่างๆ(Travel to and from places)			
คำถามต่อไปจะไม่เกี่ยวกับกิจกรรมทางกาย ที่เกิดขึ้นในการทำงาน ตามที่ท่านได้ตอบไปแล้ว ตอนนี้ จะขอถามท่านถึงเรื่องการเดินทางตามปกติไปยังที่ต่างๆในชีวิตประจำวันของท่าน เช่น ไปทำงาน ไปซื้อของ ไปตลาด ไปวัด ฯลฯ			
7	ท่านเดินทางไป-กลับ ยังที่ต่างๆโดยการเดิน หรือขี่จักรยาน ติดต่อกันอย่างน้อย 10 นาที หรือไม่?	ใช่ 1 ไม่ใช่ 2 (ถ้าไม่ใช่ข้ามไปข้อ10)	P7
8	ในแต่ละสัปดาห์ มีวันที่ท่านได้เดินหรือขี่จักรยานไป-กลับ ยังที่ต่างๆติดต่อกันอย่างน้อย 10 นาที?		P8

		จำนวนวัน <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
9	ในแต่ละวัน ท่านใช้เวลาเพื่อการเดิน หรือขี่จักรยานนานเพียงใด?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ชั่วโมง <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> นาที	P9 (a-b)
กิจกรรมนันทนาการ (Recreational activities)			
คำถามต่อไป จะไม่เกี่ยวกับกิจกรรมในการทำงานและการเดินทางที่ท่านได้ตอบไปแล้ว ตอนนี้ จะถามท่านถึง กีฬา การฝึกเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรง และกิจกรรมนันทนาการ (กิจกรรมยามว่าง)			
10	ท่านได้เล่นกีฬา หรือฝึกหนักเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรง หรือทำกิจกรรมนันทนาการยามว่าง ที่ต้องออกแรงหนักค่อนข้างมาก จนทำให้ท่านต้องหายใจถี่ขึ้น หรือหัวใจเต้นเร็วขึ้นอย่างมาก เช่น วิ่ง หรือเล่นฟุตบอล ติดต่อกันอย่างน้อย 10 นาที	ใช่ 1 ไม่ใช่ 2 (ถ้าไม่ใช่ ข้ามไป ข้อ 13)	P10
11	ท่านได้เล่นกีฬา หรือฝึกหนักเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรง หรือทำกิจกรรมนันทนาการยามว่าง ที่ต้องออกแรงหนักค่อนข้างมาก สัปดาห์ละกี่วัน?	จำนวนวัน <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	P11
12	ท่านได้เล่นกีฬา หรือฝึกหนักเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรง หรือทำกิจกรรมนันทนาการยามว่าง ที่ต้องออกแรงหนักค่อนข้างมาก นานเท่าไรในแต่ละวัน?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ชั่วโมง <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> นาที	P12 (a-b)
13	ท่านได้เล่นกีฬา หรือฝึกเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรง หรือทำกิจกรรมนันทนาการยามว่าง ที่ออกแรงปานกลาง ทำให้ท่านหายใจถี่ขึ้น หรือหัวใจเต้นเร็วขึ้นเล็กน้อย เช่น เดินเร็ว ขี่จักรยาน ว่ายน้ำ ฟุตบอล ติดต่อกันอย่างน้อย 10 นาที	ใช่ 1 ไม่ใช่ 2 (ถ้าไม่ใช่ ข้ามไป ข้อ 16)	P13
14	ท่านได้เล่นกีฬา หรือฝึกเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรง หรือทำกิจกรรมนันทนาการยามว่าง ที่ออกแรงปานกลาง สัปดาห์ละกี่วัน?	จำนวนวัน <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	P14
15	ท่านได้เล่นกีฬา หรือฝึกเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรง หรือทำกิจกรรมนันทนาการยามว่าง ที่ออกแรงปานกลาง นานเท่าไรในแต่ละวัน?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ชั่วโมง <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> นาที	P15 (a-b)

พฤติกรรมการนั่ง(Sedentary behavior)			
ต่อไปเป็นคำถามเกี่ยวกับการนั่งๆนอนๆ ทั้งที่บ้าน หรือที่ทำงาน การเดินทางไป-กลับยังที่ต่างๆ รวมถึงเวลาที่ใช้ในการนั่งโต๊ะทำงาน นั่งคุยกับเพื่อน นั่งอยู่ในรถยนต์ รถประจำทาง รถไฟ นั่งอ่านหนังสือ นั่งเล่นไฟ นั่งดูโทรทัศน์ แต่ไม่รวมถึงเวลานอนหลับ			
16	ในแต่ละวัน ท่านใช้เวลาไปกับการนั่งๆนอนๆนานเพียงใด?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ชั่วโมง <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> นาที	P16 (a-b)

