

แผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ

จอยเดอร์รี่ (Joyderly)



อริราช วงศ์บุญมาก

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2567

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์  
เรื่อง  
แผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ  
จอยเดอร์รี่ (Joyderly)

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
วันที่ 12 มกราคม พ.ศ. 2567



นายอิทธิราช วงศ์บุญมาก  
ผู้วิจัย



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีระสา,  
Ph.D.  
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์



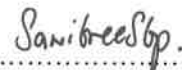
ตรียุทธ พรหมศิริ,  
Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์



รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,  
Ph.D.  
คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล



สาวิตรี สันติพิริยพร,  
Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

## กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำสารนิพนธ์เรื่องแผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัย สำหรับผู้สูงอายุ จอยเดอริ (Joyderly) เสร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความช่วยเหลือและคำปรึกษาจากท่าน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา อาจารย์ที่ปรึกษาให้แก่โครงการนี้ ซึ่งได้กรุณาให้คำแนะนำ และการชี้แนะแนวทางที่ถูกต้อง สำหรับการหาช่องทางและ โอกาสในการสำรวจความต้องการของ ตลาดและความพร้อมของแผนธุรกิจ ตลอดจนการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความละเอียดถี่ถ้วน และเอาใจใส่ด้วยดีเสมอมา ผู้จัดทำขอขอบพระคุณคณะอาจารย์ผู้สอนรายวิชาต่าง ๆ ในวิทยาลัยการ จัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน ที่ได้ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจในแต่ละบทเรียน เพื่อให้สาร นิพนธ์ฉบับนี้เป็นไปอย่างสมบูรณ์ที่สุด จึงขอกราบขอบพระคุณในความกรุณาเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณประธานกรรมการและคณะกรรมการสอบที่ให้คำแนะนำ และแนะนำ แนวทางในการปรับปรุงสารนิพนธ์ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และทำให้ผู้วิจัยได้มีความรู้และ ความเข้าใจเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ทางผู้จัดทำขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่ง แก่ผู้ที่ให้ข้อมูลและผู้ที่ให้การสนับสนุน ในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ไม่ว่าจะเป็น ในการสัมภาษณ์เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล และขอบคุณ กำลังใจและการสนับสนุนจากครอบครัว คนรัก และเพื่อน ๆ อีกมากมายที่ได้เป็นแรงผลักดันให้ทาง ผู้จัดทำได้ดำเนินการศึกษาและจัดทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสิ้นสมบูรณ์ ผู้จัดทำหวังว่าแผนธุรกิจ ฉบับนี้จะประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจทำธุรกิจ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำขอน้อมรับไว้ด้วยความ เต็มใจและขออภัยมา ณ ที่นี้

อิริราช วงศ์บุญมาก

## บทสรุปผู้บริหาร

ประเทศไทยได้เข้าสู่ สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ แล้วในปี พ.ศ. 2565 อันเนื่องมาจากการมีผู้สูงอายุที่มากกว่า 60 ปี เกินกว่า 20 เปอร์เซ็นต์จากประชากรทั้งหมด อัตราการพึ่งพิงของผู้สูงอายุ สูงถึง 29.67 เปอร์เซ็นต์ หมายความว่า ประชากรวัยทำงานจำนวน 100 คน จะต้องดูแลผู้สูงอายุมากถึง 29 คน ซึ่งผู้สูงอายุเป็นกลุ่มประชากรที่ต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษเนื่องจากมีความเจ็บป่วยและโรคเรื้อรังมากกว่ากลุ่มอื่นๆ ผลกระทบทางด้านร่างกายอันเนื่องมาจากความชรานั้น อาจทำให้เกิดอันตรายต่อผู้สูงแม้แต่ระหว่างการใช้ชีวิตประจำวันได้ เช่น มีความแข็งแรงและความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อลดลง เพิ่มความเสี่ยงในการหกล้ม อาจนำไปสู่การเกิดอัมพาตได้ การขาดการออกกำลังกาย เคลื่อนไหวร่างกายน้อย เป็นปัจจัยหลักที่ส่งเสริมความเสื่อมถอยของร่างกาย เมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลที่มีการออกกำลังกายหรือทำกิจกรรมต่างๆอย่างต่อเนื่องจะสามารถชะลอการเสื่อมลงของร่างกายได้ นอกจากนี้การที่ผู้สูงอายุต้องอยู่คนเดียวเป็นเวลานาน ขาดการเข้าสังคม จะทำให้เกิดความเครียด ความเหงา รู้สึกว่าตนเองไม่มีคุณค่า ทำให้เกิดภาวะซึมเศร้า ความวิตกกังวล อันมีความเสี่ยงก่อเกิดปัญหาสุขภาพจิตที่รุนแรงขึ้นได้

จากข้อมูลและปัญหาที่กล่าวมาในข้างต้น จึงเป็นแนวคิดของธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ จอยเดอร์รี่ (Joyderly) ให้บริการกิจกรรมต่างๆ ที่เสริมสร้างด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม โดยบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถ โดยมุ่งเน้นกิจกรรมที่ส่งเสริมทางด้านสุขภาพของร่างกาย ด้วยการออกกำลังกาย เช่น พิลาทิส, โยคะ, Class เดิน ออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ โดยกิจกรรมการออกกำลังกาย พิลาทิส จะเป็นเป็นจุดเด่นของการให้บริการของบริษัท เป็นกิจกรรมออกกำลังกายที่ทันสมัย ตอบสนองความต้องการของคนทุกกลุ่ม รวมถึงผู้สูงอายุ ออกกำลังกายได้หลากหลายท่าทาง สามารถช่วยเรื่องการพัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญและเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ ต่อสมรรถภาพทรงตัว เพิ่มประสิทธิภาพในการเคลื่อนไหว ทำให้ความเสี่ยงในการหกล้มลดลง ซึ่งประโยชน์ดังกล่าวนี้จะช่วยให้ผู้สูงอายุยังคงสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ทำให้คุณภาพชีวิต (Quality of life) ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ผู้สูงอายุที่มาใช้บริการ สามารถเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ซึ่งเป็นแบบกลุ่มเพื่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ส่งเสริมทางด้านจิตใจและสังคม เพื่อให้สุขภาพของผู้ใช้บริการครอบคลุมทั้งทางกาย จิตใจ และความรู้

การเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างของประชากรที่มีสัดส่วนของผู้สูงอายุมากขึ้น ทำให้มูลค่าตลาดผู้สูงอายุได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว สำหรับประเทศไทย การใช้จ่ายของกลุ่มผู้สูงอายุน่าจะมีแนวโน้ม ขยายตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5.6 ต่อปี (CAGR 2560-2568) หรือราว 350,000 บาทต่อคนต่อปีในปี 2568 โดยค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ น่าจะเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุจึงมีโอกาสเติบโตได้จากอุปสงค์ที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าหลัก (Primary target) ของจอยเดอร์รี่ (Joyderly) คือ ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป รวมถึงคนที่เกษียณอายุก่อนกำหนด เป็นผู้สูงอายุที่ให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเอง ใส่ใจในสุขภาพและความแข็งแรงของร่างกาย ชอบเข้าสังคม ทำกิจกรรมกับผู้อื่น มีรายได้สามารถใช้จ่ายสินค้าและบริการ ในส่วนกลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary target) คือ บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับใกล้ชิดกับผู้สูงอายุ ที่มีบทบาทในการตัดสินใจและดูแลผู้สูงอายุ เช่น คนในครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ เป็นต้น ที่อยากดูแลให้ผู้สูงอายุมีสุขภาพที่ดีทั้งร่างกายและจิตใจ อยากให้ผู้สูงอายุมีกิจกรรมที่มีประโยชน์ ได้มีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น

บริษัท จอยเดอร์รี่ จำกัด จะเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ โดยการให้บริการนั้นจะอยู่ในรูปแบบกิจกรรม ณ สถานที่ของบริษัท ฯ (on-site class) ตั้งอยู่ในสำนักงาน มีพื้นที่ใช้สอยเท่ากับ 180 ตารางเมตร ทำเลดังกล่าวสามารถเดินทางได้ทั้ง รถยนต์ส่วนตัว จะมีที่จอดรถ ใกล้กับทางพิเศษฉลองรัช และสามารถเดินทางโดยใช้รถไฟฟ้าสายสีชมพู ได้รับความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถามว่า สามารถเดินทางได้สะดวก หลายวิธี สามารถไปปรับ-ส่งได้สะดวก ดำเนินธุรกิจโดยการเช่าสถานที่สำนักงาน ที่เปิดใช้งานอยู่ตั้งแต่ต้น จึงมีความพร้อมของทรัพยากรพื้นฐานของสถานที่อยู่แล้ว การจัดเตรียมสถานที่ในช่วงเริ่มก่อตั้ง จึงเป็นเพียงการตกแต่งสถานที่ และติดตั้งอุปกรณ์ ของใช้ที่จำเป็น เช่น ราวจับในบริเวณต่าง ๆ ที่ให้บริการ ติดตั้งปุ่มกดเรียกลูกเงินในบริเวณต่าง ๆ ติดตั้งเครื่องฟิลาทิสสำหรับกิจกรรมออกกำลังกาย

บริษัท จอยเดอร์รี่ จำกัด จะจัดตั้งและจดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยใช้ทุนในการจดทะเบียนมูลค่า 3,000,000 บาท คาดว่าจะใช้เงินทุนเท่ากับ 2,865,000 บาท ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะอยู่ที่ ค่าปรับปรุงและตกแต่งสถานที่ เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ เช่น เครื่องฟิลาทิส รีฟอร์มเมอร์ Pilates Chair (Wunda Chair) เป็นต้น โดยจะใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยใน 5 ปีแรก คาดว่าจะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 7,784,945 บาท และให้อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) ร้อยละ 77.49 ระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน เนื่องด้วยธุรกิจมีการสนับสนุนที่ดีด้าน โอกาสและสภาพแวดล้อม มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จและได้ผลตอบแทนที่ดี

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ณ
<b>บทที่ 1</b> บทนำ	<b>1</b>
1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
<b>บทที่ 2</b> ภาพรวมและรูปแบบธุรกิจ	<b>4</b>
2.1 ภาพรวมของบริษัท	4
2.2 วิสัยทัศน์	5
2.3 พันธกิจ	5
2.4 วัตถุประสงค์	5
2.5 เป้าหมาย	6
2.6 รูปแบบธุรกิจ และรายละเอียดของบริการ	7
2.6.1 ศึกษาความต้องการของผู้สูงอายุ เพื่อกำหนดรูปแบบกิจกรรม	7
2.6.2 ดำเนินการด้านสถานที่และอุปกรณ์ต่างๆที่จำเป็น	8
2.6.3 กำหนดกิจกรรมที่จะให้บริการ แผนกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ	10
2.6.4 นำเสนอทางการตลาดเพื่อให้เป็นที่รู้จัก เกิดความสนใจเข้ามาใช้บริการ	12
2.7 คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจากสินค้าและบริการ	13
<b>บทที่ 3</b> การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด	<b>17</b>
3.1 ขนาดตลาดและแนวโน้ม	17
3.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	19
3.3 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Competitor Analysis)	21
3.4 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (SWOT Analysis)	24

## สารบัญ (ต่อ)

		หน้า
	3.5 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)	25
<b>บทที่ 4</b>	<b>แผนการตลาด</b>	<b>28</b>
	4.1 เป้าหมายและวัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Goal and Objectives)	28
	4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Objective)	28
	4.3 กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตลาด (Target Customer)	29
	4.3.1. การแบ่งกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation)	29
	4.3.2. กลุ่มลูกค้าหลัก (Primary target)	30
	4.3.3. กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary target)	30
	4.4 Marketing Research	31
	4.5 ตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาด (Brand Positioning)	33
	4.6 Marketing Mix – 7Ps	34
	4.7 กลยุทธ์ด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า โดยใช้ AIDA Strategy	37
<b>บทที่ 5</b>	<b>แผนการปฏิบัติการ และแผนการดำเนินงาน</b>	<b>41</b>
	5.1 ทำเลที่ตั้ง	41
	5.2 บทวิเคราะห์และระบุประเภททรัพยากรที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนธุรกิจ	42
	5.2.1 ช่วงเริ่มก่อตั้งบริษัทและการจัดเตรียมสถานที่ (Development stage)	42
	5.2.2 ช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage)	43
	5.2.3 ช่วงเจริญเติบโตของบริษัท (Growth Stage)	45
	5.3 ขั้นตอนการทำงาน	46
<b>บทที่ 6</b>	<b>แผนการจัดตั้งองค์กร (ทีมผู้บริหารและการจัดการองค์กร)</b>	<b>48</b>
	6.1 รายละเอียดของผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	48
	6.2 โครงสร้างองค์กร (Organizational Chart)	48
	6.3 แผนดำเนินการกลยุทธ์ด้านการจัดการทีมและองค์กรตามกรอบเวลา	49
<b>บทที่ 7</b>	<b>แผนการเงิน</b>	<b>52</b>

**สารบัญ (ต่อ)**

	<b>หน้า</b>
7.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	52
7.2 การประมาณการรายได้	53
7.3 การประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย	55
7.4 การประมาณงบกำไรขาดทุน	57
7.5 การประมาณงบแสดงฐานะทางการเงิน	58
7.6 การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ	59
<b>บทที่ 8 ความเสี่ยงและแผนการรับมือ</b>	<b>60</b>
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>62</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>64</b>



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	ตารางแสดงกิจกรรมที่จะให้บริการ โดย บริษัท จอยเคอรี่ จำกัด	11
2.2	ตารางแสดงตัวอย่างกิจกรรมที่จะให้บริการ โดย บริษัท จอยเคอรี่ จำกัด ในแต่ละวัน	12
3.1	ตารางสรุปการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	21
3.2	ตารางสรุปการวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)	26
4.1	แสดง AIDA Strategy	37
5.1	แสดงสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงาน ช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage)	44
6.1	แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท จอยเคอรี่ จำกัด	48
6.2	แสดงแผนการบริหารงาน	49
6.3	แสดงอัตราจ้างงานทรัพยากรบุคคล	50
7.1	ตารางแสดงงบประมาณการลงทุนในโครงการ	52
7.2	ตารางแสดงรายได้ธุรกิจ	54
7.3	แสดงการคาดการณ์ของยอดขายในปีที่ 1-5	54
7.4	ตารางแสดงต้นทุนค่าบริการแปรได้	55
7.5	ตารางแสดงต้นทุนค่าแรงงานในการให้บริการ	55
7.6	ตารางแสดงต้นทุนค่าแรงงานในการขายและบริหาร	56
7.7	ตารางแสดงต้นทุนในการดำเนินงาน	56
7.8	ตารางแสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายทางการตลาด	56
7.9	ตารางแสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	57
7.10	ตารางแสดงประมาณการงบดุล	58

## สารบัญภาพ

รูปภาพที่		หน้า
1.1	อัตราส่วนการเป็นภาวะวัยสูงอายุ และอัตราส่วนการเป็นภาวะของประชากรไทย ปี พ.ศ. 2565 ระดับจังหวัด เขต/อำเภอ ตำบลรวบรวมจากข้อมูลของกรมการปกครอง	1
1.2	กราฟแสดงความสามารถในการออกกำลังกายเมื่อเทียบกับช่วงอายุต่างๆ และในกลุ่มที่มีกิจกรรมทางกายน้อยหรือเนือยนิ่ง (sedentary aging) พบว่าจะเข้าสู่ภาวะสูญเสียการพึ่งพาตนเองไปเร็วกว่ากลุ่มที่ยังทำกิจกรรมทางกายอยู่	3
2.1	รูปภาพแสดงตราสินค้า ของบริษัท จอยเดอริ จำกัด	4
2.2	อัตราส่วนการเป็นภาวะวัยสูงอายุ และอัตราส่วนการเป็นภาวะของประชากรไทย ปี พ.ศ.2565 ระดับ จังหวัดกรุงเทพมหานคร รวบรวมจากข้อมูลของกรมการปกครอง	8
2.3	รูปแบบตัวอย่างสถานที่ของ บริษัท จอยเดอริ จำกัด	9
2.4	พื้นที่และสัดส่วนบริษัท จอยเดอริ จำกัด	9
2.5	ตัวแบบธุรกิจที่น่าเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas	13
3.1	ภาพแสดงการคาดการณ์การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของไทย	17
4.1	รูปภาพแสดงตัวอย่าง Customer Persona กลุ่มลูกค้าหลัก (Primary target)	30
4.2	รูปภาพแสดงตัวอย่าง Customer Persona กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary target)	31
4.3	แสดงผลสรุป ปัจจัยหรือเหตุผลที่จะทำให้ตัดสินใจหรือแนะนำให้ผู้สูงอายุใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ	32
4.4	แสดงผลสรุป สื่อ/ช่องทางที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูง	33
4.5	ตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาด (Brand Positioning)	33
4.6	แสดงผลสรุป ค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมในการเข้ารับบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ โดยเฉลี่ยต่อเดือน	35
5.1	รูปภาพแสดงทำเลที่ตั้งของ บริษัท จอยเดอริ จำกัด	41
5.2	รูปภาพแสดงสถานที่โดยรวมของ บริษัท จอยเดอริ จำกัด	42

## สารบัญภาพ (ต่อ)

รูปภาพที่		หน้า
5.3	รูปภาพแสดงตัวอย่างเครื่อง เครื่องพิลาทิส รีฟอร์มเมอร์	45
5.4	รูปภาพแสดงตัวอย่างเครื่อง เก้าอี้พิลาทิส ช่วยยืดกล้ามเนื้อ (Pilates Chair)	45
6.1	รูปภาพแสดง โครงสร้างองค์กร	49



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

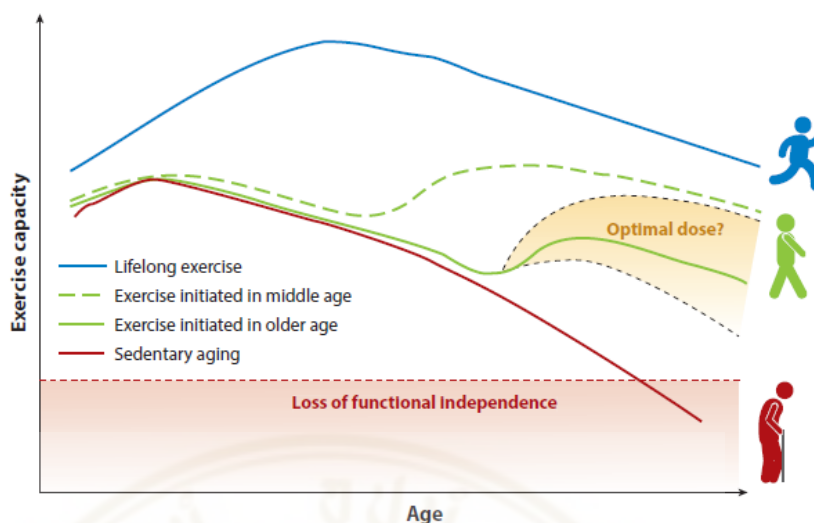
ในปัจจุบันประเทศไทยได้เข้าสู่ สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ แล้วในปี พ.ศ. 2565 อันเนื่องมาจากการมีผู้สูงอายุที่มากกว่า 60 ปี เกินกว่า 20 เปอร์เซ็นต์จากประชากรทั้งหมด โดยจากข้อมูลของกรมการปกครอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 ประเทศไทยมีผู้สูงอายุจำนวนทั้งหมด 12,519,926 คน ในขณะที่ประชากรวัยทำงานซึ่งมีอายุระหว่าง 15 -59 ปี มีจำนวนอยู่ 42,195,044 คน ซึ่งทำให้อัตราการพึ่งพิงของผู้สูงอายุ สูงถึง 29.67 เปอร์เซ็นต์ หมายความว่า ประชากรวัยทำงานจำนวน 100 คน จะต้องดูแลผู้สูงอายุมากถึง 29 คน นอกจากนี้ข้อมูลของกระทรวงสาธารณสุขฐานข้อมูลกลางกรมอนามัย ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2565 พบว่ามีผู้สูงอายุจำแนกได้เป็น กลุ่มติดเตียง ร้อยละ 96.83 ติดบ้านร้อยละ 2.61 และผู้สูงอายุที่ติดเตียงร้อยละ 0.55 เนื่องจากจำนวนผู้สูงอายุที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และมีสัดส่วนในประชากรที่สูงขึ้นทุกปี อีกทั้งยังเป็นกลุ่มที่ต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษเนื่องจากมีความเจ็บป่วยและโรคเรื้อรังมากกว่ากลุ่มอื่นๆ เป็นวัยที่ต้องการการดูแลและการสนับสนุนที่สูงขึ้นเพื่อให้พวกเขาสามารถดำรงชีวิตอยู่ในสภาพที่มีคุณภาพและมีความสุขได้ การดูแลผู้สูงอายุจึงเป็นเรื่องที่ท้าทายและต้องการความรับผิดชอบเป็นอย่างมาก



รูปภาพที่ 1.1 อัตราส่วนการเป็นภาระวัยสูงอายุ และอัตราส่วนการเป็นภาระของประชากรไทย ปี พ.ศ.2565 ระดับจังหวัด เขต/อำเภอ ตำบลรวบรวมจากข้อมูลของกรมการปกครอง  
ที่มา: สถิติผู้สูงอายุ, กรมกิจการผู้สูงอายุ

การดูแลผู้สูงอายุของคนไทยในปัจจุบันนั้น ยังคงอาศัยสถาบันครอบครัวเป็นหลักในการดูแล แต่เนื่องจากสัดส่วนของผู้สูงอายุที่มากขึ้นทุกปีดังที่ได้กล่าวมาในข้างต้น อีกทั้งคนที่อยู่ในวัยทำงาน จำเป็นจะต้องออกไปทำงานนอกบ้าน และบางครอบครัวจำเป็นจะต้องออกไปทำงานต่างจังหวัด ที่ห่างไกลจากผู้สูงอายุในบ้าน จึงเกิดผลตามมาสืบเนื่องจากการไม่มีคนดูแล นำไปสู่ความจำเป็นที่ผู้สูงอายุจะต้องอยู่เพียงลำพัง หรืออยู่กันเองมากขึ้น โดยข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ร้อยละของผู้สูงอายุที่อยู่คนเดียว ในปี พ.ศ. 2564 เท่ากับ 12 และเมื่อเทียบกับข้อมูลย้อนหลังทุก 3 ปีจะพบว่า มีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นมาตลอด นอกจากนี้จะมีผู้สูงอายุที่จำเป็นจะต้องอยู่ตามลำพังแล้ว บางครอบครัวต้องส่งผู้สูงอายุออกจากบ้าน ไปอยู่ที่บ้านพักคนชรา และศูนย์ดูแลผู้สูงอายุแบบประจำ โดยปัญหาของการที่ผู้สูงอายุต้องอยู่คนเดียวหรืออยู่กันเอง ร่วมกับการเสื่อมถอยจากความชราภาพนั้น ส่งผลกระทบต่อตัวผู้สูงอายุ และบุคคลรอบข้างในหลายๆด้านด้วยกัน อันได้แก่ ร่างกาย จิตใจ และภาวะทางสังคม

ผลกระทบทางด้านร่างกายอันเนื่องมาจากความชราภาพนั้น อาจทำให้เกิดอันตรายต่อผู้สูงแม้แต่ระหว่างการใช้ชีวิตประจำวันได้ เช่น การมีประสิทธิภาพการมองเห็นลดลงส่งผลให้ผู้สูงอายุ มีความสามารถในการกะเกณฑ์ในการหยิบจับสิ่งของได้ยากขึ้น ซึ่งมีโอกาสส่งผลกระทบร้ายแรงตามมาได้ หากสิ่งของดังกล่าวมีความอันตราย เช่น ของมีคม หรือของร้อน อีกหนึ่งปัจจัยที่มีความสำคัญคือ การที่ร่างกายของผู้สูงอายุมีความแข็งแรงและความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อลดลงนำไปสู่ความเสี่ยงในการหกล้ม ซึ่งหากรุนแรง อาจนำไปสู่การเกิดอัมพาตได้ นอกจากนี้ยังมีความเสื่อมถอยอื่นๆเนื่องจากความชราภาพอีกมากมาย เช่น ภาวะสมองเสื่อมหลงลืมง่าย ความเสื่อมถอยของระบบทางเดินอาหารและการย่อยอาหาร เป็นต้น เมื่อผู้สูงอายุมีความเสื่อมลงของร่างกาย จนนำไปสู่ภาวะที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้เนื่องจากการไม่ได้เข้ารับการรักษาอย่างทันท่วงที หรือมีบุคคลรอบข้างที่จะสังเกตพบความผิดปกติ ผู้สูงอายุจึงจำเป็นต้องไปอยู่ที่บ้านพักคนชรา ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุแบบประจำ หรือการต้องใช้บริการผู้ดูแลผู้สูงอายุตลอดเวลา เมื่อถึงภาวะดังกล่าว การทำกิจกรรมส่งเสริมร่างกายต่างๆในชีวิตประจำวันจะลดลงอีกเป็นอย่างมาก ขาดการออกกำลังกาย มีการเคลื่อนไหวร่างกายน้อย อันเป็นปัจจัยหลักในการส่งเสริมความเสื่อมถอยของร่างกายเมื่อเข้าสู่วัยผู้สูงอายุ เมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลที่มีการออกกำลังกายหรือทำกิจกรรมต่างๆอย่างต่อเนื่องจะสามารถชะลอการเสื่อมลงของร่างกายได้



**รูปภาพที่ 1.2** กราฟแสดงความสามารถในการออกกำลังกายเมื่อเทียบกับช่วงอายุต่างๆ และในกลุ่มที่มีกิจกรรมทางกายน้อยหรือเนือยนิ่ง (sedentary aging) พบว่าจะเข้าสู่ภาวะสูญเสียการพึ่งพาตนเองไปเร็วกว่ากลุ่มที่ยังทำกิจกรรมทางกายอยู่

ที่มา G. CARRICK-RANSON ET AL / AR MEDICINE 2022

ด้านผลกระทบทางจิตใจ เมื่อผู้สูงอายุต้องอยู่คนเดียวเป็นเวลานาน ทำให้เกิดความเครียดสะสม ความเหงาจากการอยู่เพียงลำพัง การรู้สึกว่าคุณค่า ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดภาวะซึมเศร้า ความวิตกกังวล อันมีความเสี่ยงก่อเกิดปัญหาสุขภาพจิตที่รุนแรงขึ้นได้ ส่วนที่สำคัญอีกอย่างคือผลกระทบที่เกิดขึ้นกับเชิงสังคม เนื่องจากการไม่สามารถออกไปพบเจอผู้คนได้ จึงทำให้ขาดการสื่อสาร และการเชื่อมต่อกับชุมชน สังคม ทำให้การมีบทบาททางสังคมลดลง สูญเสียการคบค้าสมาคมกับเพื่อนฝูง ส่งผลให้ผู้สูงอายุสูญเสียความมั่นคงในชีวิต สูญเสียความภาคภูมิใจ และความมั่นใจในตนเอง และมีความรู้สึกว่าคุณค่าตนเองเป็นภาระของครอบครัว

จากข้อมูลและปัญหาที่กล่าวมาในข้างต้น จึงเป็นแนวคิดของแผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ Joyderly (Joyderly) ที่มุ่งเน้นการให้บริการกิจกรรมต่างๆ ที่เสริมสร้างด้านร่างกาย จิตใจ และสังคม โดยบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถเฉพาะทาง เช่น กิจกรรมกลุ่มเพื่อส่งเสริมการออกกำลังกายที่เหมาะสม กิจกรรมสันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ กิจกรรมส่งเสริมความจำและช่วยชะลอภาวะสมองเสื่อม กิจกรรมที่ให้ความรู้ในการดูแลสุขภาพพลสมวัย เป็นต้น โดยบริการต่างๆ มีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้สูงอายุมีคุณภาพชีวิตที่ดี สามารถใช้ชีวิตประจำวันได้อย่างมีความสุข ความสบายใจ ชะลอความเสื่อมของร่างกาย ให้สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ รวมถึงให้ผู้สูงอายุได้มีบทบาททางสังคม ได้พูดคุยสังสรรค์กับผู้ร่วมกิจกรรม ลดการเข้าสู่ภาวะพึ่งพิงของผู้สูงอายุ

## บทที่ 2

### ภาพรวมและรูปแบบธุรกิจ

#### 2.1 ภาพรวมของบริษัท

- ชื่อบริษัท :** บริษัท จอยเดอร์ จำกัด
- รูปแบบธุรกิจ :** บริษัท จอยเดอร์ จำกัด จะเป็นผู้ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ
- สินค้าและบริการ :** บริษัท จะเป็นผู้ให้บริการในการจัดกิจกรรมต่างๆที่ช่วยเสริมสร้างในด้านต่างๆให้แก่ผู้สูงอายุ โดยมุ่งเน้นกิจกรรมที่ส่งเสริมทางด้านสุขภาพของร่างกาย ด้วยการออกกำลังกาย เช่น พิลาทิส, โยคะ, Class เต้นออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น มีกิจกรรมแบบกลุ่มเพื่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ส่งเสริมทางด้านจิตใจ และสังคมให้แก่ผู้สูงอายุ นำไปสู่การมีสุขภาพร่างกายและจิตใจที่ดี ช่วยชะลอการเสื่อมของสุขภาพได้
- ตราสินค้า :**



รูปภาพที่ 2.1 รูปภาพแสดงตราสินค้า ของบริษัท จอยเดอร์ จำกัด

ตราสินค้าของบริษัท จอยเดอร์ จำกัด จะมีรูปผู้สูงอายุ อยู่บนมือฝ่ามือ ซึ่งสื่อความหมายถึง การใส่ใจ ความต้องการที่จะอยากดูแลให้ผู้สูงอายุมีความสุขที่ดีในทุกๆด้าน และ ตัวรูปเลือกใช้สีส้มเนื่องจากสื่อและให้ความรู้สึกที่สนุกสนาน การมีกิจกรรมที่สร้างสรรค์ ซึ่งตรงกับให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ ส่วนตัวหนังสือคำว่า “JOYDERLY” ใช้สีฟ้า ให้ความรู้สึกร่าเริง การมีมาตรฐาน มีความเชี่ยวชาญ

## 2.2 วิสัยทัศน์

บริษัท จอยเคอร์ จำกัด มุ่งมั่นเพื่อเป็นอันดับหนึ่งในประเทศไทยด้านประสิทธิภาพและชื่อเสียงของการเป็นผู้ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางด้านร่างกายเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ

## 2.3 พันธกิจ

1. ดำเนินการให้บริหารและจัดกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ ที่มีประสิทธิภาพช่วยส่งเสริมสุขภาพทางกาย จิตใจ และสังคม โดยเป็นกิจกรรมที่มีมาตรฐาน มีความปลอดภัย ตอบโจทย์แก่ตัวผู้สูงอายุเองรวมไปถึงผู้ที่เกี่ยวข้องรอบๆตัวผู้สูงอายุ
2. สร้างความน่าเชื่อถือของตราสินค้า และชื่อเสียงของบริษัท จอยเคอร์ จำกัด ให้เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง
3. พัฒนาการให้บริการ และรูปแบบของกิจกรรมให้ดียิ่งขึ้น อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

## 2.4 วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มชื่อเสียงของการเป็นผู้ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยมีแผนดำเนินการที่ชัดเจน นำความคิดเห็นและปัญหาที่พบมาปรับปรุง พัฒนาให้ดียิ่งขึ้น สามารถแข่งขันและเป็นผู้นำในตลาดได้
2. เพื่อให้ธุรกิจเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ถูกต้องมากขึ้น ขยายฐานลูกค้าออกไปมากขึ้น ทำให้ความน่าเชื่อถือของตราสินค้าได้รับการยอมรับเป็นวงกว้าง
3. สร้างความเข้าใจในสังคมมากขึ้น ให้เห็นถึงความสำคัญของการทำกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพในผู้สูงอายุ เพื่อช่วยในการชะลอวัย ชะลอความเสื่อมของร่างกาย ชะลอการสูญเสียความสามารถในการพึ่งพาตนเอง ทำให้ตัวผู้สูงอายุและคนที่เกี่ยวข้อง เช่น คนในครอบครัว มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น



## 2.5 เป้าหมาย

### 2.5.1 เป้าหมายระยะสั้น (ปีที่ 1-2)

- ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยมุ่งเน้นไปยังพื้นที่ใกล้เคียงของสถานที่ตั้งของบริษัท
- สร้างความตระหนัก และการรับรู้ในสังคม ให้เข้าใจถึงความสำคัญของการทำกิจกรรมเสริมสร้างในด้านต่างๆให้แก่ผู้สูงอายุ เพื่อช่วยชะลอวัย ชะลอความเสื่อมของร่างกาย ช่วยชะลอการสูญเสียความสามารถในการพึ่งพาตนเอง ทำให้ตัวผู้สูงอายุและคนที่เกี่ยวข้อง เช่น คนในครอบครัว มีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น
- สร้างการรับรู้ของตราสินค้า และชื่อเสียงของบริษัท จอยเดอรี จำกัด โดยมุ่งเน้นตำแหน่งทางการตลาด ให้เป็นที่รู้จักในด้านผู้ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ
- พัฒนาปรับปรุงการบริการให้ดีขึ้น เพิ่มความน่าสนใจและประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำบริการกิจกรรมที่จัดขึ้น และทำให้เกิดความพึงพอใจจากการใช้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเก่ากลับมาใช้บริการและเกิดการแนะนำ บอกต่อแก่ลูกค้าใหม่ๆมากยิ่งขึ้น

### 2.5.2 เป้าหมายระยะยาว (ปีที่ 3-5)

- ขยายกลุ่มเป้าหมายของการให้บริการไปยังสถานที่อื่นๆมากขึ้น ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีจำนวนผู้สูงอายุมากที่สุดในประเทศไทย โดยสื่อสารครอบคลุมการให้บริการได้ทั่วทั้งจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
- รายได้เพิ่มมากขึ้น จากจำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มมากขึ้น การตระหนักรู้ถึงประโยชน์จากบริการที่มีมากขึ้นในสังคม และการสนับสนุนจากการเติบโตของอุตสาหกรรม
- จัดหาและคัดเลือกบุคลากรเพิ่มเติม เช่น พิฒเนสเทรนเนอร์ นักกิจกรรมบำบัด รวมถึงพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถในการให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพให้แก่ผู้สูงอายุ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- พัฒนาปรับปรุงการบริการให้ดีขึ้น เพิ่มความน่าสนใจและประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำบริการกิจกรรมที่จัดขึ้น และทำให้เกิดความพึงพอใจจากการใช้บริการ

เพื่อให้ลูกค้าเก่ากลับมาใช้บริการและเกิดการแนะนำ บอกต่อแก่ลูกค้าใหม่ๆ มากยิ่งขึ้น

- พัฒนารูปแบบการให้บริการ จากความเชี่ยวชาญและเครือข่ายที่เพิ่มมากขึ้น มีกิจกรรมที่หลากหลาย ร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การดูแลและป้องกันสุขภาพของผู้สูงอายุ เช่น ทำกิจกรรมร่วมกับโรงพยาบาล ศูนย์สุขภาพต่างๆ รวมถึงหน่วยงานรัฐเพื่อทำให้ผู้สูงอายุในสังคมไทย ได้รับประโยชน์ จากกิจกรรมที่เกิดขึ้น และช่วยชะลอการสูญเสียความสามารถในการพึ่งพาตนเอง

## 2.6 รูปแบบธุรกิจ และรายละเอียดของบริการ

บริษัท จอยเดอรี จำกัด จะเป็นผู้ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัย สำหรับผู้สูงอายุ โดยมีจุดประสงค์คือ เพื่อให้ผู้สูงอายุหรือแม้แต่คนที่กำลังเข้าสู่วัยสูงอายุ ได้มีกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมในด้านต่างๆ โดยจะมีกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อการชะลอวัย ชะลอความเสื่อมของร่างกาย และช่วยให้ชะลอการสูญเสียความสามารถในการพึ่งพาตนเอง ดังนั้นกิจกรรมหลัก ที่จะเกิดขึ้นจะเน้นเสริมสร้างประโยชน์ทางด้านร่างกาย การออกกำลังกายที่เหมาะสม เนื่องจากการ ออกกำลังกายหรือการได้ทำกิจกรรมที่ส่งเสริมทางด้านร่างกาย จะเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้ผู้สูงอายุมี สุขภาพดีได้ เช่น ชะลอความถดถอยของสมรรถภาพร่างกายช่วยให้อายุยืนยาวขึ้น ส่งเสริมให้เกิด สุขภาพจิตที่ดี ป้องกันภาวะซึมเศร้าและลดความวิตกกังวล และนอกจากนี้ จะมีกิจกรรมส่งเสริม อื่นๆ ที่มีความเฉพาะและเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ เช่น กิจกรรมนันทนาการส่งเสริมระบบประสาท และความจำ กิจกรรมที่ให้ผู้สูงอายุได้ทำประโยชน์เพื่อสังคม โดยรูปแบบกิจกรรมที่เกิดขึ้นจะมีการ ปรับเปลี่ยน พัฒนา ปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น เพื่อประโยชน์ที่จะได้รับเป็นหลัก

**กิจกรรมหลักในการดำเนินธุรกิจจะมีดังนี้**

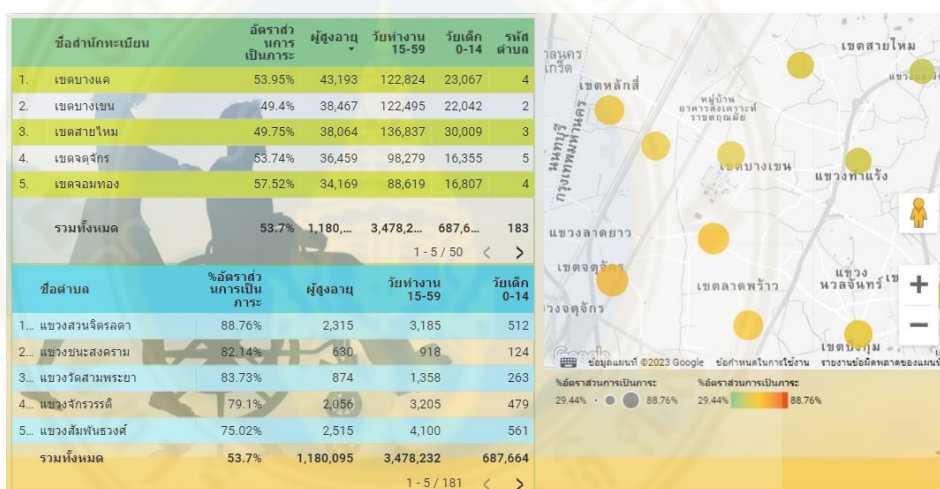
### 2.6.1 ศึกษาความต้องการของผู้สูงอายุ เพื่อกำหนดรูปแบบกิจกรรม

ให้ตรงตามความต้องการมากที่สุด นอกจากนี้จะต้องการทำศึกษาถึงความเหมาะสม ของกิจกรรมนั้นๆ ทั้งในด้านความปลอดภัยต่อผู้สูงอายุ ประโยชน์ที่จะได้รับ ความต้องการของ สถานที่และอุปกรณ์สำหรับกิจกรรมนั้นๆ เป็นต้น

## 2.6.2 คำเนิกรด้านสถานที่และอุปกรณ์ต่างๆที่จำเป็น

โดยในช่วงแรกสถานที่ของบริษัท จอยเดอริ จำกัด จะเป็นสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมหลักของบริษัท โดยให้ผู้ที่สนใจได้เข้ามาใช้บริการ เข้าร่วมกิจกรรมต่างๆที่จะเกิดขึ้น และจะเป็นสถานที่จัดเก็บวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นต่างๆ จากนั้นเมื่อบริษัทมีจำนวนลูกค้ามากขึ้น มีกลุ่มลูกค้าที่สนใจใช้บริการนอกสถานที่ มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถมากขึ้น จึงสามารถขยายการให้บริการกิจกรรมออกไปยังสถานที่ต่างๆได้

ที่ตั้งของสถานที่จะอยู่ในเขตบางเขน ซึ่งเป็นเขตที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่จำนวนมาก อีกทั้งเขตที่ใกล้เคียงกันได้แก่ เขตสายไหม เขตดอนเมือง เขตลาดพร้าว เขตจตุจักร เป็นต้น ล้วนเป็นพื้นที่เขตในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ที่มีจำนวนผู้สูงอายุจำนวนมาก จึงเป็นสถานที่ตั้งที่เหมาะสมสำหรับการดำเนินธุรกิจการให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ

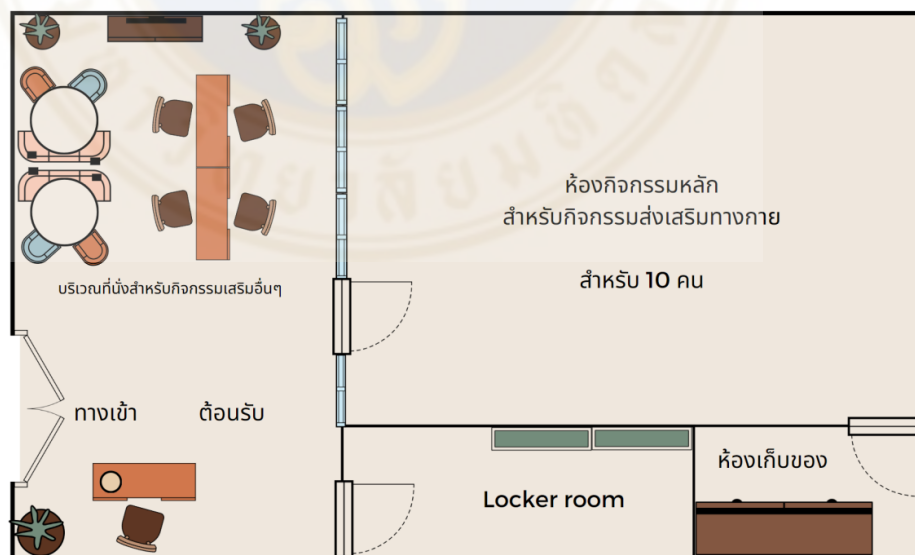


รูปภาพที่ 2.2 อัตราส่วนการเป็นภาระวัยสูงอายุ และอัตราส่วนการเป็นภาระของประชากรไทย ปี พ.ศ.2565 ระดับ จังหวัดกรุงเทพมหานคร รวบรวมจากข้อมูลของกรมการปกครอง ที่มา: สถิติผู้สูงอายุ, กรมกิจการผู้สูงอายุ

ลักษณะของสถานที่ของ บริษัท จอยเดอริ จำกัด จะเน้นบรรยากาศที่เป็นมิตร ให้ความรู้สึกละมุนคลาย เป็นเสมือนสถานที่พักผ่อนสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งแตกต่างจากสถานที่ให้บริการสำหรับผู้สูงอายุอื่น ๆ ในปัจจุบันที่จะมีรูปแบบคล้ายกับโรงพยาบาล สำหรับผู้ป่วยหรือผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้แล้ว



รูปภาพที่ 2.3 รูปแบบตัวอย่างสถานที่ของบริษัท จอยเคอร์ จำกัด  
ที่มา: Care UK's Davers Court care home



รูปภาพที่ 2.4 พื้นที่และสัดส่วนบริษัท จอยเคอร์ จำกัด

พื้นที่และสัดส่วนของบริษัท จอยเคอร์ จำกัด จะมีขนาด 180 ตารางเมตร โดยทำการเช่าพื้นที่ ในชั้นเดียวกัน แบ่งออกเป็น ส่วนหลักๆ ได้ดังนี้

- 1.) บริเวณต้อนรับลูกค้า โดยใช้สำหรับเป็นส่วนที่ให้ข้อมูลแก่ลูกค้าใหม่ที่สนใจใช้บริการ และเป็นส่วนที่ใช้ต้อนรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้วย
- 2.) ห้องกิจกรรมหลัก จะเป็นห้องกระจก กิจกรรมที่เหมาะสมคือ กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางกาย มีอุปกรณ์กีฬา และพื้นที่กว้างสำหรับการออกกำลังกายประเภทต่าง ๆ สามารถจุคนได้คราวละ 10 คน
- 3.) บริเวณที่นั่ง และมีไว้สำหรับกิจกรรมนันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ที่ทางบริษัทฯ จะจัดขึ้นเพิ่มเติม
- 4.) ห้องที่มีตู้เก็บของและเปลี่ยนเสื้อผ้า (Locker room) สำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการ
- 5.) ห้องเก็บของสำหรับบริษัท จอยเคอร์ จำกัด

### 2.6.3 กำหนดกิจกรรมที่จะให้บริการ แผนกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ

กิจกรรมที่จะให้บริการ จะมีกิจกรรมหลักคือ กิจกรรมที่ส่งเสริมสุขภาพทางกาย คือ การออกกำลังกาย เนื่องจากจะเป็นกิจกรรมที่ให้ประสิทธิภาพ ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายว่า สามารถช่วยชะลอวัยให้แก่ผู้สูงอายุได้ ส่งผลดีกับสุขภาพพื้นฐาน ทั้งทางด้านร่างกาย สมอง ความจำ การนอนหลับ และจิตใจ ช่วยลดความเสี่ยงในการเกิดโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง NCDs (Non-Communicable diseases) ดังนั้นทางบริษัท ฯ จึงมุ่งเน้นไปที่กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางกาย พัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ โดยเลือกให้บริการกิจกรรมที่มีความโดดเด่น และแตกต่างจากการออกกำลังกายพื้นฐาน เช่น พิลาทิส โยคะ Class เต็มออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น โดยเฉพาะ พิลาทิส ที่เป็นจุดเด่นของการให้บริการของบริษัท เป็นกิจกรรมออกกำลังกายที่ทันสมัย ตอบสนองความต้องการของคนทุกกลุ่ม ออกกำลังกายได้หลากหลายท่าทาง ให้บริการโดยใช้อุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน สามารถช่วยเรื่องการพัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อซึ่งเป็นสิ่งสำคัญและเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุเป็นอย่างมาก ต่อสมรรถภาพทางกาย เพิ่มประสิทธิภาพในการเคลื่อนไหว ทำให้ความเสี่ยงในการหกล้มลดลง ซึ่งประโยชน์ดังกล่าวนี้จะช่วยทำให้คุณภาพชีวิต (Quality of life) ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ผู้สูงอายุที่มาใช้บริการ จะสามารถเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ที่ทางบริษัทฯ จะจัดขึ้นเพิ่มเติม เพื่อให้สุขภาพของผู้ใช้บริการครอบคลุมทั้งทางกาย จิตใจ และความรู้

โดยครูผู้สอน และนักกิจกรรมบำบัด จะเป็นบุคลากรที่ได้รับการอบรมและผ่านการประเมินแล้ว เพื่อให้มั่นใจว่าผู้สูงอายุที่ใช้บริการ จะได้รับประสิทธิภาพ และความปลอดภัยอย่างเหมาะสม

**ตารางที่ 2.1** ตารางแสดงกิจกรรมที่จะให้บริการโดย บริษัท จอยเคอร์ จำกัด

ประเภทของกิจกรรม	ตัวอย่างของกิจกรรม
กิจกรรมหลัก: ส่งเสริมสุขภาพทางกาย พัฒนาคความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อในผู้สูงอายุ	ตัวอย่างกิจกรรม <ul style="list-style-type: none"> <li>- Class เต้นออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ</li> <li>- เวทเทรนนิ่งสำหรับวัยเก๋า</li> <li>- พิลาทิส สำหรับผู้สูงอายุ</li> <li>- Adaptive Yoga คอร์สฟื้นฟูการเคลื่อนไหว</li> <li>- กายภาพบำบัดโดยนักกายภาพ</li> </ul>
กิจกรรมเสริม: นันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้	ตัวอย่างกิจกรรม <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nutritional Coaching โดยนักโภชนาการ</li> <li>- สอนถักนิตติ้ง/โครเชต์ เช่นทำหมวก ผ้าพันคอ</li> <li>- จัดดอกไม้</li> <li>- เล่นเกมฝึกทักษะสมอง</li> <li>- Hand massages and nail service</li> <li>- สอนทักษะการถ่ายภาพ สอนตัดต่อ VDO</li> <li>- สอนการใช้สื่อโซเชียลมีเดีย ออนไลน์</li> </ul>

**ตารางที่ 2.2** ตารางแสดงตัวอย่างกิจกรรมที่จะให้บริการ โดยบริษัท จอยเดอริ จำกัด

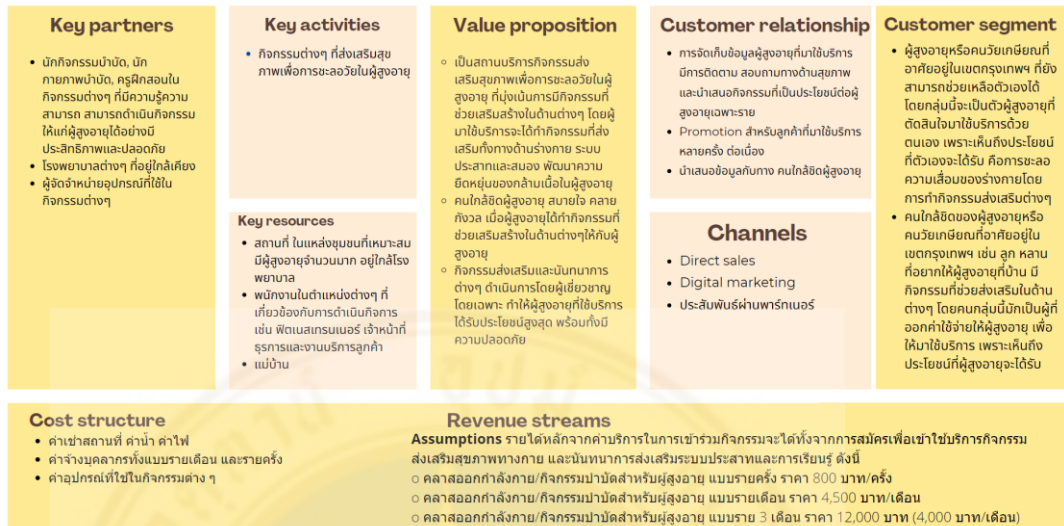
วัน / เวลา	คลาส 1	คลาส 2	คลาส 3	คลาส 4	คลาส 5	คลาส 6
	8.00-9.00	9.30-10.30	11.00-12.00	13.00-14.00	14.30-15.30	16.00-17.00
จ.	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	Adaptive Yoga	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	เวทเทรนนิ่ง วัยเก่า	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer
อ.	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	เวทเทรนนิ่ง วัยเก่า	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer
พ.	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	Adaptive Yoga	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	กิจกรรมเสริม เช่น Nutritional Coaching, Class เดินออกกำลังกาย	
พ.จ.	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	เวทเทรนนิ่ง วัยเก่า	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer
ศ.	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	Adaptive Yoga	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	เวทเทรนนิ่ง วัยเก่า	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer
ส.	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Ring/Mat	พิลาทิสผู้สูงอายุ Pilates Reformer	Class เดินออกกำลังกาย	กิจกรรมเสริม เช่น สอนการใช้สื่อโซเชียลมีเดีย, เล่นเกมฝึกทักษะสมอง	

#### 2.6.4 นำเสนอทางการตลาดเพื่อให้เป็นที่รู้จัก เกิดความสนใจเข้ามาใช้บริการ

การนำเสนอทางการตลาดจะมุ่งเน้นไปยังกลุ่มผู้สูงอายุ หรือผู้ที่สนใจและให้ความสำคัญกับการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัย นอกจากนี้จะมีการสื่อสารไปยังบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุด้วย เนื่องจากสามารถมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของบริษัท จอยเดอริ จำกัด ได้เช่นกัน เช่น ลูกหลานของผู้สูงอายุ ที่เข้าใจถึงความสำคัญในการดูแลสุขภาพ การมีกิจกรรมเสริมสร้างต่างๆ เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้สูงอายุเข้าสู่สภาวะ สูญเสียการพึ่งพาตนเองไปอย่างรวดเร็ว

## 2.7 คุณค่าที่ลูกค้าได้รับจากสินค้าและบริการ

### Business model canvas



รูปภาพที่ 2.5 ตัวแบบธุรกิจที่น่าเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas

### 2.7.1 Value proposition

- เป็นสถานบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ ที่มุ่งเน้นการมีกิจกรรมที่ช่วยเสริมสร้างในด้านต่างๆ โดยเฉพาะกิจกรรมที่ส่งเสริมทั้งทางด้านร่างกาย ซึ่งคลาสออกกำลังกายที่ให้บริการจะมีความแตกต่างจากสถานบริการทั่ว ๆ ไป เช่น การสอนพิลาทิส โยคะ เวทเทรนนิ่ง สำหรับผู้สูงอายุ โดยเฉพาะ นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมที่ส่งเสริมระบบประสาทและสมอง โดยการทำการกิจกรรมส่งเสริมต่างๆ จะช่วยในการชะลอวัย ชะลอความเสื่อมของร่างกาย ชะลอการสูญเสียความสามารถในการพึ่งพาตนเอง ทำให้ตัวผู้สูงอายุและคนที่เกี่ยวข้อง เช่น คนในครอบครัว มีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น
- คนใกล้ชิดผู้สูงอายุ สนใจ คลายกังวล เมื่อผู้สูงอายุได้ทำกิจกรรมที่ช่วยเสริมสร้างในด้านต่างๆ ให้กับผู้สูงอายุ
- กิจกรรมส่งเสริมและนันทนาการต่างๆ ดำเนินการโดยผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะ ทำให้ผู้สูงอายุที่ใช้บริการ ได้รับประโยชน์สูงสุดจากกิจกรรมที่ดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพและความปลอดภัย



### 2.7.2 Key partners

- นักกิจกรรมบำบัด, นักกายภาพบำบัด, ครูฝึกสอนในกิจกรรมต่างๆ ที่มีความรู้ความสามารถ สามารถดำเนินกิจกรรมให้แก่ผู้สูงอายุได้อย่างมีประสิทธิภาพและปลอดภัย
- โรงพยาบาลต่างๆ ที่อยู่ใกล้เคียง โดยจะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Partner) เพื่อช่วยเหลือกัน โดยทางโรงพยาบาลจะเน้นการดูแลและให้การรักษาสุขภาพของผู้สูงอายุ บริษัทสามารถร่วมมือกับทางโรงพยาบาล เพื่อได้รับความรู้เกี่ยวกับโรคต่างๆ และขั้นตอนที่ถูกต้องในการดูแลผู้สูงอายุในระหว่างที่ทำกิจกรรม อีกทั้งทางบริษัทเอง ก็สามารถช่วยเหลือสนับสนุนโรงพยาบาลได้
- ผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในกิจกรรมต่างๆ เพื่อใช้ในกิจกรรมต่างๆ ที่จะให้บริการ

### 2.7.3 Key Activities

- กิจกรรมต่างๆ ที่ส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ

### 2.7.4 Key Resources

- สถานที่ ในแหล่งชุมชนที่เหมาะสม มีผู้สูงอายุจำนวนมาก อยู่ใกล้โรงพยาบาล
- พนักงานในตำแหน่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการ เช่น ฟิตเนส เทรนเนอร์ เจ้าหน้าที่ธุรการและงานบริการลูกค้า (Admin Support & Customer Service Officer)
- แม่บ้านทำความสะอาด

### 2.7.5 Customer Relationships

- การจัดเก็บข้อมูลผู้สูงอายุที่มาใช้บริการ มีการติดตาม สอบถามทางด้านสุขภาพ และนำเสนอกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุเฉพาะราย
- Promotion สำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการหลายครั้ง ต่อเนื่อง
- นำเสนอข้อมูลกับทางคนใกล้ชิดผู้สูงอายุ เช่น ลูกหลาน

### 2.7.6 Channels

- Direct sales โดยการนำเสนอขายในสถานที่ต่างๆ ที่มีกลุ่มเป้าหมายของการให้บริการ เช่น ในแหล่งชุมชนที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่หรือที่มีผู้สูงอายุสัญจรอยู่จำนวนมาก , ออก booths งานแสดงสินค้าเกี่ยวกับสุขภาพในสถานที่ต่างๆ
- Digital marketing ผ่านทางสื่อ โซเชียลมีเดีย (Social Media) ต่างๆ เพราะในปัจจุบัน ทั้งตัวผู้สูงอายุ และบุคคลที่เกี่ยวกับผู้สูงอายุ จะติดตามข่าวสาร ข้อมูลต่างๆผ่านทางโซเชียลมีเดีย
- ประสัมพันธ์ผ่านพาร์ทเนอร์ เช่น โรงพยาบาล โดยสื่อสารไปยังคนไข้ที่เป็นผู้สูงอายุที่ใช้บริการโรงพยาบาล และอาจจะสนใจทำกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ เพื่อให้มีร่างกายแข็งแรง สุขภาพดี

### 2.7.7 Customer Segments

- ผู้สูงอายุหรือคนวัยเกษียณที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ที่ยังสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ โดยกลุ่มนี้จะเป็นตัวผู้สูงอายุที่ตัดสินใจมาใช้บริการด้วยตนเอง เพราะเห็นถึงประโยชน์ที่ตัวเองจะได้รับ คือการชะลอความเสื่อมของร่างกายโดยการทำกิจกรรมส่งเสริมต่างๆ
- คนใกล้ชิดของผู้สูงอายุหรือคนวัยเกษียณที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เช่น ลูก หลาน ที่อยากให้ผู้สูงอายุที่บ้าน มีคนคอยดูแลให้ระหว่างและมีกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมในด้านต่างๆ โดยคนกลุ่มนี้มักเป็นผู้ที่ออกค่าใช้จ่ายให้ผู้สูงอายุ เพื่อให้มาใช้บริการ เพราะเห็นถึงประโยชน์ที่ผู้สูงอายุจะได้รับ

### 2.7.8 Cost Structure

- ค่าเช่าสถานที่ ค่าน้ำ ค่าไฟ
- ค่าจ้างบุคลากรทั้งแบบรายเดือน และรายครั้ง
- ค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในกิจกรรมต่างๆ

### 2.7.9 Revenue Streams

รายได้หลักจากค่าบริการในการเข้าร่วมกิจกรรมจะได้ทั้งจากการสมัครเพื่อเข้าใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางกาย และนั่นหนทางการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ดังนี้

- คลาสออกกำลังกาย/กิจกรรมบำบัดสำหรับผู้สูงอายุ แบบรายครั้ง ราคา 800 บาท/ครั้ง
- คลาสออกกำลังกาย/กิจกรรมบำบัดสำหรับผู้สูงอายุ แบบรายเดือน ราคา 4,500 บาท/เดือน
- คลาสออกกำลังกาย/กิจกรรมบำบัดสำหรับผู้สูงอายุ แบบราย 3 เดือน ราคา 12,000 บาท (4,000 บาท/เดือน)

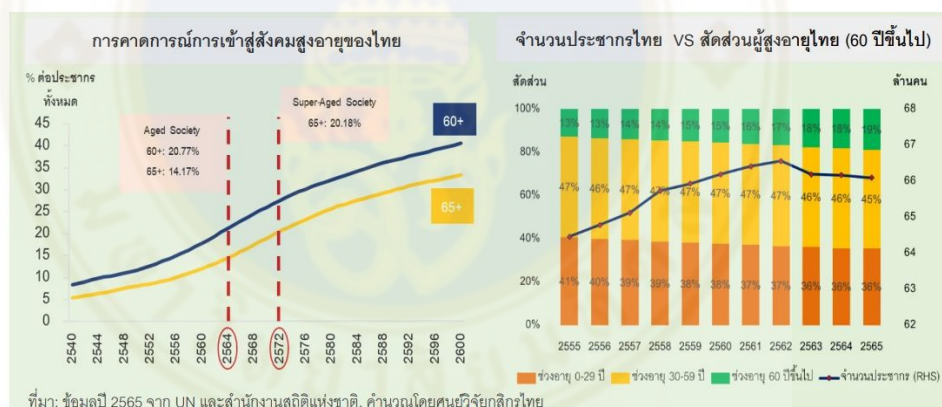


## บทที่ 3

### การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด

#### 3.1 ขนาดตลาดและแนวโน้ม

เป็นที่ทราบกันดีอย่างกว้างขวางแล้วว่า ประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมสูงอายุอย่างสมบูรณ์ (complete aged society) แล้ว กล่าวคือการมีประชากรอายุมากกว่า 60 ปี มากกว่า 20% จากประชากรทั้งหมด โดยในปี พ.ศ. 2565 ประเทศไทยมีผู้สูงอายุมากถึง 12.9 ล้านคน ซึ่งมากกว่า 20% จากประชากรทั้งหมด และนอกจากนี้ยังมีความท้าทายว่า ประเทศไทยอาจก้าวเข้าสู่ สังคมผู้สูงอายุขั้นสุดยอด (Super-Aged Society) อย่างรวดเร็ว โดยจากการประเมินของศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินไว้ว่าจะเกิดขึ้นภายในปี พ.ศ. 2572 ซึ่งเร็วกว่าที่เคยคาดการณ์ไว้ก่อนหน้านี้



**รูปภาพที่ 3.1** ภาพแสดงการคาดการณ์การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของไทย

ที่มา: UN และสำนักงานสถิติแห่งชาติ คำนวณโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

การเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างของประชากรที่มีสัดส่วนของผู้สูงอายุมากขึ้น เป็นได้ทั้งวิกฤติและโอกาสสำหรับภาคธุรกิจที่ต้องมีการปรับตัวเพื่อให้รองรับต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เนื่องจากมีผลกระทบดังนี้

- รูปแบบของสินค้าและบริการที่ต้องมีการปรับเปลี่ยน เนื่องจากโครงสร้างของกลุ่มประชากรเปลี่ยนแปลงไป เป็นจำนวนของผู้สูงอายุที่มากขึ้น สินค้าและบริการจึงควรมีการพัฒนาให้มีความแตกต่าง สามารถตอบโจทย์สำหรับผู้สูงอายุ

ได้มากขึ้นในราคาที่เหมาะสมสามารถเข้าถึงได้ เนื่องจากผู้สูงอายุในประเทศไทย ยังคงเป็นกลุ่มที่มีข้อจำกัดเรื่องรายได้

- ต้นทุนของธุรกิจจะมีแนวโน้มที่สูงขึ้น จากการขาดแคลนประชากรที่เป็นแรงงาน ทำให้ธุรกิจต้องมีการเสนอค่าแรงที่มากขึ้น เพื่อจูงใจให้แรงงานที่มีทักษะเข้ามาทำงานด้วย อีกทั้งการปรับมาใช้เทคโนโลยี/เครื่องจักร จะต้องมีการลงทุนที่สูง ทำให้ต้นทุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับแรงงานจึงมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นจากผลประทบของสังคมผู้สูงอายุ

โดยการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างดังกล่าว ไม่ได้เกิดขึ้นแค่ประเทศไทยเท่านั้น แต่ยังเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นในหลายๆที่ทั่วโลก ทำให้มูลค่าตลาดผู้สูงอายุได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เช่น ในประเทศอังกฤษ 47% ของมูลค่าตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคมาจากกลุ่มผู้สูงอายุ หรือคิดเป็นเงินมูลค่า 320,000 ล้านปอนด์ ขณะที่ฝรั่งเศส มูลค่าเม็ดเงินที่ผู้สูงอายุเตรียมเงินไว้สำหรับท่องเที่ยว รวมแล้วสูงถึง 22,000 ล้านยูโร และคาดการณ์ว่าปี 2030 มูลค่าตลาดผู้สูงอายุที่สหรัฐฯ จะมีมูลค่าใหญ่กว่าทุกภาคส่วนของตลาดอื่นรวมกัน

สำหรับประเทศไทย ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า การใช้จ่ายของกลุ่มผู้สูงอายุน่าจะมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5.6 ต่อปี (CAGR 2560-2568) หรือราว 350,000 บาทต่อคนต่อปีในปี 2568 ซึ่งสูงกว่าการใช้จ่ายของกลุ่มคน Gen ME ที่คาดว่าค่าใช้จ่ายจะขยายตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5.2 ต่อปี (CAGR 2560-2568) หรือราว 323,000 บาทต่อคนต่อปีในปี 2568 โดยค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ น่าจะเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้น โดยเมื่อพิจารณาจากขนาดธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโต และการทำความเข้าใจเกี่ยวกับประชากรผู้สูงอายุจะพบว่า มี ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุที่มีโอกาสเติบโตได้จากอุปสงค์ที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น

- 1.) ธุรกิจ Nursing Home และ Home Care เป็นสถานดูแลผู้สูงอายุที่อยู่ในภาวะพึ่งพิงดูแล พักฟื้น และ ช่วยเหลือในการดำรงชีวิตของผู้สูงอายุ คนพิการ ผู้ป่วยที่ต้องการพักฟื้นระยะสั้น เช่น อาการบาดเจ็บหลังจากการผ่าตัด ซึ่งอาจต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษหรือใช้กายภาพบำบัด จนไปถึง ผู้ป่วยที่ต้องการพักฟื้นระยะยาว โดยในปัจจุบันก็มีทั้งแบบที่เป็นศูนย์พยาบาล ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ และแบบที่ให้บริการ ณ สถานที่ของผู้สูงอายุ หรือบ้านของตัวผู้สูงอายุเอง
- 2.) ธุรกิจให้บริการผลิตภัณฑ์ทางการเงินของผู้สูงอายุ เช่น โครงการสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ มีประกันสุขภาพและประกันชีวิตที่ตอบ โจทย์ผู้สูงอายุมากขึ้น ครอบคลุมค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพตลอดช่วงชีวิตในราคาที่เหมาะสมกับสถานะ

ทางการเงิน รวมทั้งผลิตภัณฑ์ด้านการวางแผนการเงินระยะยาว เพื่อเพิ่ม Wealth Span ตั้งแต่อยู่ในวัยทำงานเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่วัยสูงอายุ

- 3.) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์และที่อยู่อาศัยที่มีการออกแบบสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุโดยเฉพาะ ธุรกิจการให้บริการปรับปรุงบ้านพัก ที่อยู่อาศัยให้มีความเหมาะสมกับการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุมากขึ้น เช่น มีบุคลากรทางการแพทย์และ Care Giver ดูแล มีกิจกรรมสันทนาการ ส่งเสริมให้ผู้สูงอายุอาศัยอยู่ที่บ้านและชุมชนเดิมให้นานที่สุดโดยไม่ต้องย้ายไป Nursing Home
- 4.) ธุรกิจเกี่ยวกับความบันเทิง การท่องเที่ยวสำหรับผู้สูงอายุ กิจกรรมการเรียนรู้ และฝึกทักษะใหม่ๆ ให้กับผู้สูงอายุ เพื่อให้ผู้สูงอายุมีโอกาสท่องเที่ยวมากขึ้น เพื่อคลายความเหงา รวมถึงการสร้างรายได้เพิ่มเติมหลังการเกษียณอายุ โดยการ Upskill ผู้สูงอายุ เพื่อตอบ โจทย์ยุค Lifelong Learning เช่น โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์และสอนภาษา บริหารกิจกรรมบริหารสมอง เป็นต้น

จากการวิเคราะห์ขนาดตลาดและแนวโน้ม ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง จึงเชื่อว่าเป็น โอกาสและสนับสนุนแนวคิดของแผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ จอยเดอร์ลี่ (Joyderly)

### 3.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

#### 3.2.1 ปัจจัยด้านนโยบายกฎหมายของภาครัฐ (Political Factor)

การเตรียมความพร้อมภาครัฐในระดับชาติ มีการจัดทำแผนระดับชาติใหม่โดยมี ยุทธศาสตร์ชาติเป็นแกนหลักในปี 2561 งานผู้สูงอายุในมิติต่าง ๆ ถูกแบ่งออกเป็นสามระดับ คือ

ระดับที่ 1: ยุทธศาสตร์ชาติ

ระดับที่ 2: แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ แผนปฏิรูปประเทศ แผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติฉบับที่ 13 พ.ศ. 2565–2569

ระดับที่ 3: แผนปฏิบัติการด้านผู้สูงอายุ ระยะที่ 3 (พ.ศ. 2566–2580) และแผนปฏิบัติการด้านผู้สูงอายุ ระยะกลาง 5 ปี (พ.ศ. 2566–2570)

รัฐบาลไทยมีมาตรการหนุนเสริมภาคส่วนอื่นให้มีส่วนร่วมในการสร้างระบบรองรับ สังคมสูงวัย โดยประกอบไปด้วย มาตรการสร้างแรงจูงใจ เช่น การส่งเสริมและสนับสนุน ผู้ประกอบการผลิตสินค้าสำหรับผู้สูงอายุ มาตรการให้เงินสนับสนุน เช่น การอุดหนุนภาคประชา

สังคมเพื่อทำกิจกรรม หนึ่งในตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือการทำเงินอุดหนุนกับชมรมผู้สูงอายุ ชุมชน สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ เป็นต้น

### 3.2.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

ในกลุ่มธุรกิจสุขภาพ โดยเฉพาะธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ จะมีการเติบโตมากขึ้น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ต้องได้รับการดูแลทางด้านสุขภาพมากขึ้น ทั้งในการป้องกัน และการรักษา อีกทั้งยังต้องมีการใช้จ่ายเพื่อการดำรงชีพ โดยอุปสงค์ที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องนี้จึงทำให้ธุรกิจสุขภาพที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุมีแนวโน้มเติบโตได้ดี

### 3.2.3 ปัจจัยด้านสังคมวัฒนธรรม (Social Factor)

จากรายงาน “Getting Older – Our Aging World” พบว่า ผู้สูงอายุในประเทศไทยในปัจจุบัน มีการทำกิจกรรมต่างๆมากขึ้น โดยจากการลงสำรวจพบว่า ผู้สูงอายุ 56% มีการออกกำลังกาย, 49% เดินทางท่องเที่ยว, 34% ทำกิจกรรมเพาะปลูก, 27% ออกไปเยี่ยมญาติ/เพื่อน, 27% เดินออกกำลังกาย และ 22% ร่วมกิจกรรมของชุมชน

งานวิจัยในหัวข้อ “AWUSO Society 4.0 แก่แต่วัย หัวใจยังเก่า” โดยนักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาการตลาด วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล พฤติกรรมการท่องเที่ยว ผู้สูงอายุส่วนใหญ่ชอบท่องเที่ยวแบบกลุ่มถึง 73% ซึ่งส่วนใหญ่มักจะไปกับเพื่อน เนื่องจาก ง่าย อยู่กับเพื่อน รู้สึกได้ทำอะไรเต็มที่กว่าครอบครัว รองลงมาคือ ชอบไปเที่ยวคนเดียว 21% เพราะ ชอบอิสระ สามารถตัดสินใจเองได้ มีเพียง 6% ที่ไปกับทัวร์ เพราะผู้สูงอายุมักไม่ชอบไปกับคนไม่รู้จัก และการขึ้นลงรถทัวร์เป็นอุปสรรคในการเดินทาง

จากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า ผู้สูงอายุมากกว่าร้อยละ 50 มีแหล่งรายได้หลักจาก ลูกหลานหรือญาติ รองลงมาเป็นรายได้จากการทำงาน ขณะที่ร้อยละ 4.4 มีรายได้จากเงินบำนาญ และร้อยละ 2.9 เป็นเงินที่มาจากเงินออมและทรัพย์สิน

จากข้อมูลในข้างต้น จึงสนับสนุนแนวคิดที่ว่าผู้สูงอายุยังคงมีความต้องการที่จะทำกิจกรรมต่างๆ โดยเฉพาะการออกกำลังกาย ที่จะมีประโยชน์ต่อตัวผู้สูงอายุ และยังคงชอบที่จะได้ทำกิจกรรมเป็นกลุ่ม โดยเฉพาะกับเพื่อน แต่ทั้งนี้ ต้องคำนึงถึง ค่าใช้จ่าย สำหรับผู้สูงอายุด้วย ต้องเข้าถึงได้ง่าย ราคาสมเหตุสมผล และต้องมีการสื่อสารไปยังคนรอบตัวผู้สูงอายุ เพราะแหล่งที่มาของรายได้ส่วนใหญ่มาจากลูกหลาน

### 3.2.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factor)


ปัจจุบันเทคโนโลยีมีการพัฒนามากขึ้นในหลายๆด้าน โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ เช่น ระบบอินเทอร์เน็ตไร้สาย ซึ่งผู้สูงอายุในปัจจุบันเองก็มีความสามารถในการใช้งานอินเทอร์เน็ตไร้สายบนอุปกรณ์สมาร์ทโฟนเพื่อใช้ในการรับข้อมูลข่าวสารต่างๆ และเทคโนโลยีทางการแพทย์ใหม่ๆที่เกิดขึ้นเพื่อช่วยในการดูแลผู้สูงอายุ เช่น เทคโนโลยี Sensor เพื่อตรวจจับความเคลื่อนไหวของผู้สูงอายุ เทคโนโลยีด้านการเคลื่อนไหว เทคโนโลยี Virtual Service และ อุปกรณ์ต่างๆที่ใช้เทคโนโลยีและการออกแบบมาเพื่อผู้สูงอายุ โดยเฉพาะสำหรับการทำงานกิจกรรมต่างๆ

ตารางที่ 3.1 ตารางสรุปการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

สภาพแวดล้อมภายนอก	ผลกระทบที่ธุรกิจได้รับ
ปัจจัยด้านนโยบายกฎหมายของภาครัฐ (Political Factor)	สนับสนุน (+)
ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)	สนับสนุน (+)
ปัจจัยด้านสังคมวัฒนธรรม (Social Factor)	สนับสนุน (+)
ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factor)	สนับสนุน (+)

## 3.3 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Competitor Analysis)


### 3.3.1 การวิเคราะห์คู่แข่งขั้นทางตรง

คู่แข่งขั้นทางตรง	ศูนย์พัฒนาคุณภาพชีวิตและส่งเสริมอาชีพผู้สูงอายุ (ศพอส.)	 YoungHappy
บริการ	สวัสดิการ สังคมสำหรับผู้สูงอายุในชุมชนรูปแบบหนึ่ง โดยใช้ชุมชนเป็นฐาน เพื่อให้ผู้สูงอายุได้มีสถานที่รวมกลุ่มในการจัดกิจกรรมและบริการที่ครอบคลุมทุกมิติทางด้านสุขภาพ	ยังแฮปปี้คือพื้นที่ทางสังคม (Community) เพื่อผู้สูงอายุที่ "สนุก มีคุณค่า ฟังพาตัวเองได้" ครอบคลุมทั้งรูปแบบออฟไลน์ และออนไลน์ ที่มีทั้งกิจกรรมที่เป็นมิตรให้ผู้สูงวัยได้เข้าร่วม มีหลักสูตรเรียนรู้ และบทความสาระที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินชีวิต มีพื้นที่พูดคุยแลกเปลี่ยนความ



		คิดเห็นหรือ โซเชียลเน็ตเวิร์กสำหรับผู้ สูงวัย รวมถึงบริการต่าง ๆ สำหรับผู้ สูงวัยโดยเฉพาะ
ช่องทางการ ให้บริการ	รูปแบบออฟไลน์	รูปแบบออฟไลน์ และออนไลน์
กลุ่มเป้าหมาย	อายุ 45 ปีขึ้นไป ผู้สูงอายุทั่วไป	ผู้สูงอายุในเมือง
ราคา	ค่าธรรมเนียมแรกเข้า 100 บาท ค่าสมาชิกรายปี สมาชิกสามัญ 300-500 บาท	ขึ้นอยู่กับกิจกรรมที่เข้าร่วม
จุดแข็ง	ราคาถูก สามารถเข้าถึงได้ง่าย	มีกิจกรรมที่หลากหลาย มีกิจกรรมร่วมกับองค์กรต่างๆ มากมาย มีกิจกรรมแบบออนไลน์ สามารถเข้า ร่วมได้ง่าย จากทุกที่
จุดอ่อน	การดำเนินงานของ ศพอส. ส่วน ใหญ่ยังไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ที่กำหนด ขึ้นอยู่กับการดูแลของแต่ละ จังหวัด กิจกรรมไม่ต่อเนื่อง นัก กิจกรรมที่มาสอนส่วนใหญ่เป็น อาสาสมัคร	สถานที่จัดกิจกรรมมักอยู่ใจกลางเมือง ในห้างสรรพสินค้า ห่างไกลจากแหล่ง ชุมชนที่พักอาศัย และรับจำนวนคนได้ จำกัด กิจกรรมมักเป็นรูปแบบคอร์สสั้น ๆ เช่น 1-2 ครั้ง แล้วจึงเปลี่ยนเป็น กิจกรรมใหม่ ตามตารางที่ถูกกำหนด ไว้แล้ว ทำให้ไม่มีความต่อเนื่อง

### 3.3.2. การวิเคราะห์คู่แข่งชั้นทางอ้อม

คู่แข่งชั้นทางอ้อม	 <b>Chersery Home</b>
บริการ	บริการ Day Care ดูแลระหว่างวัน และส่งเสริมกิจกรรมสันทนาการให้กับ ผู้สูงอายุ

ช่องทางการให้บริการ	รูปแบบออฟไลน์
กลุ่มเป้าหมาย	ผู้สูงอายุหรือผู้ที่มีภาวะพึ่งพิง เน้นการให้บริการผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ กิจกรรมเป็นรูปแบบเน้นการฟื้นฟู รักษาแบบผู้ป่วย
ราคา	ครึ่งวัน 1,800 บาท รวมกายภาพบำบัด เต็มวัน 2,300 บาท รวมกายภาพบำบัด
จุดแข็ง	ดูแลผู้สูงวัยระหว่างวัน โดยทีมสหวิชาชีพ นักกายภาพบำบัด นักกิจกรรมบำบัด และนักสันตนาการ บริการดูแลจัดอาหารว่างให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละบุคคล โดยทีมงานโภชนาการ
จุดอ่อน	เน้นการให้บริการผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ กิจกรรมเป็นรูปแบบเน้นการฟื้นฟู รักษาแบบผู้ป่วย ศูนย์บริการมีลักษณะคล้ายกับสถานพยาบาล อาจทำให้ผู้ใช้บริการรู้สึกเหมือนเป็นผู้ป่วย

จากการทำ Competitor Analysis ในส่วนของคู่แข่งขั้นทางตรง ทั้งที่เป็นบริการจากหน่วยงานรัฐ และของเอกชนที่อ้างถึง บริษัท จอยเคอร์ จำกัด จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ใช้บริการที่เป็นผู้สูงอายุได้มากกว่า เนื่องจากบริษัทฯ จะมีกิจกรรมหลักที่ส่งเสริมสุขภาพทางกายที่ต่อเนื่อง โดยเฉพาะ พิลาทิส ที่เป็นจุดเด่นของการให้บริการของบริษัท เป็นกิจกรรมออกกำลังกายที่ทันสมัย ออกกำลังกายได้หลากหลายท่าทาง ให้บริการโดยใช้อุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน ช่วยเรื่องการพัฒนาคความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญและเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุเป็นอย่างมาก ต่อสมรรถภาพทรงตัว เพิ่มประสิทธิภาพในการเคลื่อนไหว ทำให้ความเสี่ยงในการหกล้มลดลง ซึ่งประโยชน์ดังกล่าวนี้จะช่วยทำให้คุณภาพชีวิต (Quality of life) ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ผู้สูงอายุที่มาใช้บริการ จะสามารถเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ที่ทางบริษัทฯ จะจัดขึ้นเพิ่มเติม เพื่อให้สุขภาพของผู้ใช้บริการครอบคลุมทั้งทางกาย จิตใจ และความรู้ มีตารางกิจกรรมที่ชัดเจน สอนโคมนบุคตากรที่มีความรู้ความสามารถ เช่น ครูสอนพิลาทิส/โยคะ ที่ผ่านการฝึกอบรมแล้ว อีกทั้งยังเดินทางได้สะดวก เพราะบริษัทฯ ได้เลือกทำเล สถานที่ ที่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีผู้สูงอายุจำนวนมาก สามารถเดินทางมาร่วมกิจกรรมได้สะดวก และต่อเนื่องมากขึ้น

ในส่วนคู่แข่งขั้นทางอ้อม คือ ผู้ให้บริการ Day Care บริษัท จอยเคอร์ จำกัด จะมีบรรยากาศที่เป็นกันเอง กิจกรรมจะเหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตัวเองได้ โดยมีจุดหมาย

เพื่อการป้องกัน ชะลอความเสื่อมของร่างกาย กิจกรรมมีความสนุกสนาน ได้ใช้ทั้งร่างกายและสมองอย่างเหมาะสม ไม่ทำให้ผู้ใช้บริการรู้สึกเหมือนเป็นผู้ป่วย

### 3.4 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (SWOT Analysis)

#### 3.4.1 จุดแข็ง (Strengths)

- กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพด้านร่างกาย จะสอนและดูแลโดยผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ ทำให้กิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้น ให้ประโยชน์สูงสุด จากความเชี่ยวชาญของผู้ที่มาทำกิจกรรมให้ และมีความสนุกสนาน ไม่น่าเบื่อ
- มีอุปกรณ์ เครื่องมือการออกกำลังกายที่มีมาตรฐาน
- ผู้สูงอายุจะได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับกิจกรรมที่เหมาะสมต่อตนเอง โดยใช้เครื่องมือประเมินที่มีความแม่นยำน่าเชื่อถือ ช่วยให้ผู้สูงอายุได้เลือกทำกิจกรรมที่เหมาะสม มีความปลอดภัย
- มีสถานที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน เปรียบเสมือนแหล่ง Community ให้แก่ผู้สูงอายุในพื้นที่

#### 3.4.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- ในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจ ต้องมีการลงทุนที่สูง เช่น การเช่าสถานที่ การตกแต่งสถานที่ การซื้ออุปกรณ์ของใช้จำเป็นต่างๆ หากช่วงแรกยังมีผู้ใช้บริการไม่มากนัก อาจจำเป็นต้องใช้เงินทุนสนับสนุนเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการต่อไปได้
- จำเป็นต้องพึ่งพาความรู้ ความสามารถของนักกิจกรรมบำบัด จึงต้องมีการดูแลติดตามเพื่อไม่ให้เกิดการขาดแคลนบุคลากรที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ

#### 3.4.3 โอกาส (Opportunities)

- จากการวิเคราะห์ขนาดตลาดและแนวโน้ม ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง จึงเชื่อว่าเป็นโอกาสและสนับสนุนแนวคิดของแผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ จอยเดอร์รี่ (Joyderly)

- เทรนในการดูแลรักษาสุขภาพที่กำลังเป็นที่แพร่หลาย และรวมถึงในกลุ่มผู้สูงอายุ และผู้ที่กำลังเข้าสู่วัยสูงอายุ จะทำให้ผู้คนหันมาให้ความสนใจในธุรกิจบริการ กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุมากขึ้น

#### 3.4.4. อุปสรรค (Threats)

- คู่แข่งของธุรกิจทั้งทางตรง และทางอ้อมที่มีการให้บริการในลักษณะที่คล้ายกัน อยู่ก่อนแล้ว คือ มีการให้บริการกิจกรรมส่งเสริมในด้านต่าง ๆ ให้กับผู้สูงอายุ จึงเป็นอุปสรรคที่ทาง จอยเดอริ์ ต้องเอาชนะด้วยความแตกต่างที่เหนือกว่า
- สินค้าหรือบริการทดแทน เช่น เครื่องออกกำลังกายที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ การเข้าร่วมหรือเป็นสมาชิกในชมรมต่างๆของผู้สูงอายุ

### 3.5 การวิเคราะห์ห่ออุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)

#### 3.5.1. การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of New Entrants)

ธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ เป็นรูปธุรกิจที่ค่อนข้างใหม่ และใช้ความเชี่ยวชาญที่เฉพาะทาง เพราะมีความเกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุโดยตรง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องได้รับการอย่างเป็นพิเศษ เพื่อสุขภาพที่ดี และความปลอดภัยในการใช้บริการ ดังนั้นภัยคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ต่อธุรกิจจึงอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากผู้เข้ามาใหม่จะต้องทำการศึกษารูปแบบของกิจกรรมที่เหมาะสม ศึกษาพฤติกรรมของผู้สูงอายุ และยังคงต้องลงทุนในด้านสถานที่ สิ่งแวดล้อมต่างๆให้เหมาะสมและปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ

#### 3.5.2. อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Supplier)

ซัพพลายเออร์ของธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ จะเป็นพวกอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำกิจกรรมต่างๆ ซึ่งค่อนข้างหาได้ทั่วไป มีหลายซัพพลายเออร์จำหน่ายในตลาด อีกทั้งการให้บริการของ จอยเดอริ์ จะต้องมีการใช้อุปกรณ์ต่างๆอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ การสั่งซื้อจึงมีอย่างต่อเนื่อง อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ต่อธุรกิจจึงอยู่ในระดับต่ำ

#### 3.5.3. สินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product)

ถึงแม้สินค้าและบริการทดแทนสำหรับธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุจะมีอยู่จำนวนมาก เช่น การที่ผู้สูงอายุซื้ออุปกรณ์ในการออกกำลังกายและ

ใช้ด้วยตัวเอง โดยเฉพาะอุปกรณ์ Internet of Things (IoT) ที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ สามารถใช้งานและแนะนำผู้ใช้งานได้ในอุปกรณ์เดียวกัน เช่น Robot Therapy ที่เป็นหุ่นยนต์ช่วยดูแลผู้สูงอายุ และการเข้าร่วมกิจกรรมของชมรมต่างๆที่มีอยู่ก่อนแล้ว หรือแม้แต่ การร่วมกลุ่มออกไปทำกิจกรรม หรือใช้บริการต่าง ๆ กับกลุ่มเพื่อนหรือครอบครัว แต่สินค้าและบริการต่าง ๆ เหล่านั้นล้วนมีความแตกต่างจากธุรกิจของ จอยเคอร์รี่ เนื่องจากบริการของเราจะสอนและดูแลโดยผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้น ๆ โดยเฉพาะ และการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ และความปลอดภัยจากสภาพแวดล้อม และครูผู้สอนที่ได้รับการฝึกอบรม มาให้เหมาะสมกับผู้สูงอายุมากที่สุด ดังนั้นอำนาจต่อรองของสินค้าทดแทนจึงอยู่ในระดับปานกลาง

#### 3.5.4. อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer)

ธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ เป็นรูปธุรกิจที่ค่อนข้างใหม่ และใช้ความเชี่ยวชาญที่เฉพาะทาง บริการของเราจะสอนและดูแลโดยผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ การให้บริการที่มีประสิทธิภาพ และความปลอดภัยจากสภาพแวดล้อมที่ถูกออกแบบมาให้เหมาะสมกับผู้สูงอายุมากที่สุด ซึ่งมีตัวเลือกอยู่ไม่มากนัก แต่ทั้งนี้ ผู้สูงอายุที่เป็นผู้ใช้บริการก็สามารถเลือกใช้บริการจากคู่แข่งในตลาดได้ รวมถึงอาจใช้บริการจากสินค้าทดแทนได้ ดังนั้นอำนาจต่อรองของสินค้าทดแทนจึงอยู่ในระดับปานกลาง

#### 3.5.5. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry)

ธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ เป็นรูปธุรกิจที่ค่อนข้างใหม่ ยังมีคู่แข่งโดยตรงที่น้อย กลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายไม่ได้ตรงกันทั้งหมด เช่น YoungHappy ที่จะเน้นให้บริการผู้สูงอายุในเมืองเป็นหลัก รูปแบบกิจกรรมจะเป็นผู้สูงอายุที่ค่อนข้างมีฐานะมีไลฟ์สไตล์แบบคนเมือง ดังนั้นการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมจึงยังอยู่ในระดับต่ำ

### ตารางที่ 3.2 ตารางสรุปการวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)

Five Forces Analysis	ผลกระทบบที่ธุรกิจได้รับ
การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of New Entrants)	ต่ำ (+)
อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Supplier)	ต่ำ (+)
สินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product)	กลาง (0)
อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer)	กลาง (0)
การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry)	ต่ำ (+)

จากการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในข้างต้น สิ่งที่ทางธุรกิจต้องนำไปพัฒนาและวางกลยุทธ์คือเรื่อง การสื่อสารไปยังลูกค้า ให้เข้าใจถึงคุณค่าที่สำคัญของธุรกิจบริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด เพื่อให้สามารถต่อกรจากสินค้าทดแทนใหม่ ๆ ที่จะเข้ามามีผลกระทบต่อได้ โดยหากคุณค่าในมุมมองของลูกค้าชัดเจน ให้ความเชื่อมั่นในประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำกิจกรรมส่งเสริมกับทางบริษัทฯ จะสามารถทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการ และไม่เปลี่ยนใจไปยังสินค้าใหม่ ๆ หรือใช้สินค้าทดแทนได้ เช่นอาจมีการออกแบบให้มีการวัดผลก่อน และหลังจากที่ใช้บริการ มีการบันทึก และพูดคุยกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบถึงพัฒนาการทางสุขภาพกายที่ดีขึ้น ก็จะสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นได้



## บทที่ 4

### แผนการตลาด

#### 4.1 เป้าหมายและวัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Goal and Objectives)

บริษัท จอยเดอรี จำกัด จะเป็นผู้ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ บริษัทฯ จะเป็นผู้ให้บริการในการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่ช่วยเสริมสร้างในด้านต่าง ๆ ให้แก่ผู้สูงอายุ โดยมุ่งเน้นกิจกรรมที่ส่งเสริมทางด้านสุขภาพของร่างกายพัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อ และกิจกรรมนันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ที่ทางบริษัทฯ จะจัดขึ้นเพิ่มเติม เพื่อให้สุขภาพของผู้ใช้บริการครอบคลุมทั้งทางกาย จิตใจ และความรู้ ดังนั้นวัตถุประสงค์ทางการตลาดจะเป็นการสร้างความรู้ให้เห็นถึงความสำคัญ และสามารถเชื่อมโยงถึงประโยชน์ของการใช้บริการของ บริษัท จอยเดอรี จำกัด เพื่อช่วยเพิ่มคุณภาพชีวิต (Quality of life) ของผู้บริการให้ดียิ่งขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายเกิดการตัดสินใจซื้อบริการและเชื่อมั่นในประโยชน์ที่จะได้รับหลังจากเข้าใช้บริการ เกิดการบอกต่อหรือแนะนำให้ผู้อื่นใช้บริการเช่นกัน

#### 4.2. วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Objective)

1. สร้างการรับรู้ให้เป็นที่รู้จัก (Brand Awareness) สร้างความน่าจดจำให้กับบริการของบริษัทฯ ให้กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายเข้าใจและรู้จักบริการจะทางบริษัทฯ จะนำเสนอ
2. ทำให้กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายเห็นถึงความสำคัญและเข้าใจถึงผลลัพธ์จากการใช้บริการของบริษัท จอยเดอรี จำกัด เกิดความเชื่อถือและความมั่นใจในประโยชน์ที่จะได้รับ เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อบริการ
3. นำเสนอการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ให้ตรงต่อกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายอย่างแม่นยำ เกิดการรู้จักในบริการของบริษัทมากขึ้น เกิดความจงรักภักดีต่อการใช้บริการ ส่งเสริมให้เกิดการกลับมาใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง และเกิดการบอกต่อแนะนำให้ผู้อื่นเข้ามาใช้บริการมากขึ้น

4. เพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโต สามารถนำข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองต่อผู้ใช้บริการให้มากขึ้น

### 4.3 กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตลาด (Target Customer)

#### 4.3.1. การแบ่งกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation)

- ด้านประชากรศาสตร์
  - 1) ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป รวมถึงคนที่เกษียณอายุก่อนกำหนด
  - 2) บุคคลที่ยังคงมีรายได้ระดับปานกลาง-สูง
- ด้านภูมิภาค
  - 1) เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
- ด้านจิตวิทยา
  - 1) มีความเชื่อว่าการดูแลตัวเองให้สุขภาพดี แข็งแรงจะช่วยชะลอความเสื่อมของร่างกายได้ ทำให้สามารถยังคงทำกิจกรรมต่าง ๆ ได้ แม้จะเป็นผู้สูงอายุแล้ว
  - 2) ไม่อยากเป็นภาระต่อตนเองหรือลูกหลานในอนาคต จึงให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ ร่างกายของตนเอง
  - 3) มีกรอบความคิดแบบเติบโต (Growth Mindset) เชื่อว่าจะสามารถพัฒนาตนเองได้ เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ เสมอ ไม่ปิดกั้นต่อแนวคิด และวิธีการใหม่ที่จะช่วยให้คุณภาพชีวิตของตนเองดีขึ้น
- ด้านพฤติกรรมศาสตร์
  - 1) ให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเองและผู้อื่น เช่น ทานอาหารที่มีประโยชน์ ออกกำลังกาย
  - 2) ชอบเข้าสังคม ทำกิจกรรมกับผู้อื่น
  - 3) ใช้จ่ายโดยคำนึงถึงคุณค่าที่จะได้รับ ยินดีใช้จ่ายสินค้าหรือบริการที่มีราคาสูง หากพิจารณาแล้วว่ามีประโยชน์ หรือเป็นสิ่งจำเป็น



#### 4.3.2. กลุ่มลูกค้าหลัก (Primary target)

- ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป รวมถึงคนที่เกษียณอายุก่อนกำหนด
- ให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเอง ใส่ใจในสุขภาพและความแข็งแรงของร่างกาย
- ชอบเข้าสังคม ทำกิจกรรมกับผู้อื่น
- มีรายได้ สามารถใช้จ่ายสินค้าและบริการ

**Customer Persona**

**กลุ่มลูกค้าหลัก (Primary target):**  
**ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป รวมถึงคนที่เกษียณอายุก่อนกำหนด**



**คุณตา ป้อม อายุ 65 ปี**  
 มีโรคประจำตัว เบาหวาน ความดัน ยังคงช่วยเหลือตัวเองได้ เป็นข้าราชการเกษียณ มีบ้านอยู่ทุกเดือน มีลูก 1 คน คนแรกมีครอบครัวแล้ว มาเยี่ยมสัปดาห์ละ 1 ครั้ง

อยู่กับภรรยาสองคนที่บ้าน ไปเที่ยวกันเองบ้างเป็นบางครั้ง มองหากิจกรรมทำที่เสริมสร้างทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ สังคม แต่ก็ไม่รู้จะไปที่ไหน

พยายามออกกำลังกายเป็นประจำ เพราะอยากให้สุขภาพแข็งแรงไม่นานๆ ไม่อยากเป็นภาระต่อตนเอง และลูกหลาน



รูปภาพที่ 4.1 รูปภาพแสดงตัวอย่าง Customer Persona กลุ่มลูกค้าหลัก (Primary target)


#### 4.3.3. กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary target)

- บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องใกล้ชิดกับผู้สูงอายุ ที่มีบทบาทในการตัดสินใจและดูแลผู้สูงอายุ เช่น คนในครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ เป็นต้น
- ไม่ค่อยมีเวลาอยู่กับผู้สูงอายุ แต่อยากดูแลให้ผู้สูงอายุมีสุขภาพที่ดีทั้งร่างกายและจิตใจ
- อยากให้ผู้สูงอายุมีกิจกรรมที่มีประโยชน์ ได้มีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ไม่เหงา หรือรู้สึกโดดเดี่ยว
- มีรายได้ปานกลาง-สูง

**Customer Persona**


**กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary target):**  
บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องใกล้ชิดกับผู้สูงอายุ ที่มีบทบาทในการตัดสินใจและดูแลผู้สูงอายุ เช่น คนในครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ เป็นต้น

**คุณ พลอย อายุ 40 ปี**



คุณพลอยทำงานบริษัทเอกชน ในระดับผู้จัดการ (Manager) อาศัยอยู่กับคุณแม่ ที่อายุ 70 ปี มีโรคประจำตัว เบาหวาน ความดัน มือชาบ่อยๆ หยิบจับของลำบาก แต่ยังคงช่วยเหลือตัวเองได้ คุณแม่มักตื่นแต่เช้า ใช้เวลาส่วนใหญ่อยู่หน้าทีวี ไม่ค่อยได้ออกไปไหน ไม่เจอใคร

คุณพลอยต้องออกไปทำงานนอกบ้านทุกวัน จึงไม่ค่อยได้มีเวลาพของคุณแม่ไปเที่ยวหรือออกไปไหน อยากให้คุณแม่ไม่เหงา มีกิจกรรมทำที่เสริมสร้างทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ สังคม แต่ก็ไม่รู้จะไปไหน ไม่มีเวลา ไม่อยากให้ไปบ้านพักคนชรา หรือศูนย์ดูแลที่มีแต่คนป่วย กลัวจะรู้สึกหดหู่น้อยใจ



รูปภาพที่ 4.2 รูปภาพแสดงตัวอย่าง Customer Persona กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary target)

#### 4.4 Marketing Research

เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้เครื่องมือ In-depth Interview มีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป รวมถึงคนที่เกษียณอายุก่อนกำหนด และตัวบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องใกล้ชิดกับผู้สูงอายุ ที่มีบทบาทในการตัดสินใจและดูแลผู้สูงอายุ เช่น คนในครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ เป็นต้น มีวัตถุประสงค์หลัก คือการศึกษาโอกาสทางธุรกิจในการเลือกใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ และสอบถามถึงปัจจัยที่คำนึงถึงในการเลือกใช้บริการดังกล่าว เพื่อนำเสนอแนวทางการออกแบบธุรกิจและออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับการเขียนแผนธุรกิจ

##### สรุปผลวิจัยด้านประชากรศาสตร์

จำนวนผู้เข้าร่วมให้การสัมภาษณ์ทั้งหมด 11 คน โดยแบ่งตามกลุ่มเป้าหมายได้ดังนี้

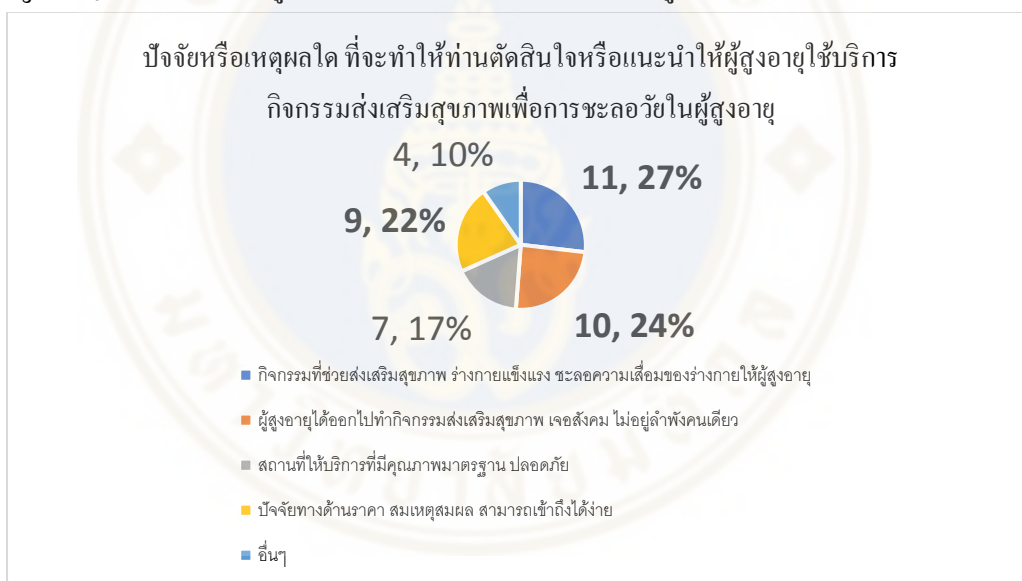
กลุ่มที่ 1 ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป รวมถึงคนที่เกษียณอายุก่อนกำหนด จำนวน 5 คน เป็นเพศชาย 3 คน และเพศหญิง 2 คน

กลุ่มที่ 2 บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องใกล้ชิดกับผู้สูงอายุ ที่มีบทบาทในการตัดสินใจและดูแลผู้สูงอายุ เช่น คนในครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ จำนวน 6 คน เป็นเพศชาย 2 คน และเพศหญิง 4 คน

### สรุปผลวิจัยการวิเคราะห์รายละเอียดเรื่องการออกแบบกิจกรรม

จากผลการสัมภาษณ์ความคิดเห็นทั้ง 11 คน โดยการนำเสนอรายละเอียดเรื่องการออกแบบบริการและกิจกรรมที่จะให้บริการของบริษัท พบว่ากลุ่มเป้าหมายทั้งสองกลุ่ม ทั้ง 11 คน เห็นด้วยกับรูปแบบกิจกรรมที่ออกแบบขึ้นมา ด้วยส่วนใหญ่มีความคิดเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า กิจกรรมที่ออกแบบมานั้นจะเป็นประโยชน์ต่อตัวผู้สูงอายุ กิจกรรมเสริมสร้างสุขภาพกายที่นำเสนอ มีความเหมาะสมต่อวัย และน่าสนใจ อีกทั้งกิจกรรมนันทนาการที่เป็นส่วนเสริมจะช่วยให้ผู้สูงอายุที่ไปใช้บริการได้ประโยชน์ครบในรอบด้าน คือทั้งสุขภาพกาย ด้านสังคม และสุขภาพจิตที่ดี

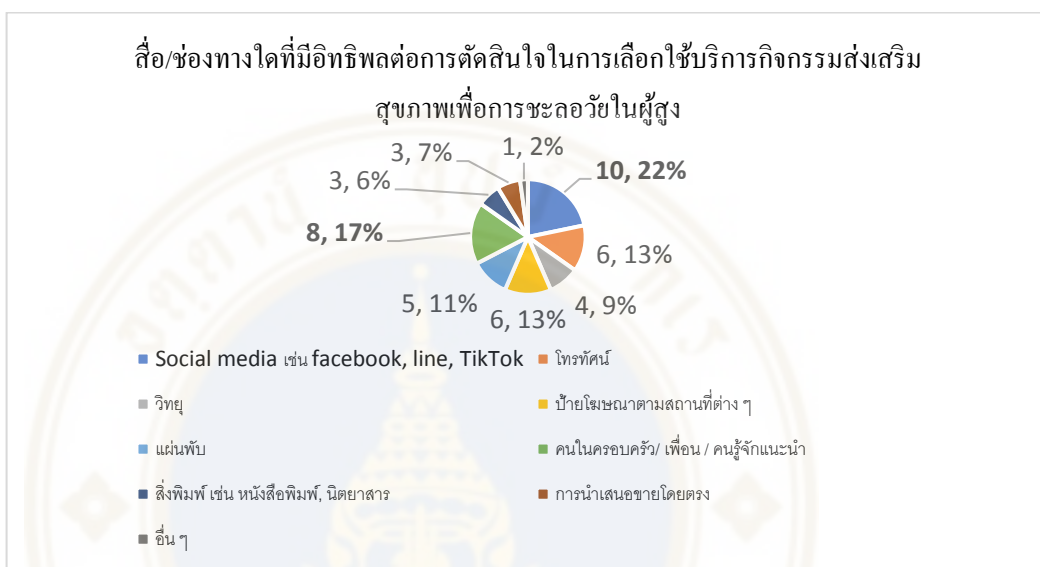
ในส่วนของปัจจัย หรือเหตุผลที่จะทำให้ทั้งสองกลุ่มตัดสินใจเข้ามาใช้บริการ หรือ แนะนำให้ใช้บริการ จะให้ความสำคัญทางด้านประโยชน์ที่จะได้รับทางด้านร่างกายเป็นสำคัญ รองลงมาคือ การที่ผู้สูงอายุได้ออกไปเจอสังคม ไม่อยู่คนเดียวลำพัง และปัจจัยทางด้านราคา ที่ต้องสมเหตุสมผล เข้าถึงได้ตามลำดับ ดังนั้นในการพิจารณาทางการตลาดจึงต้องมุ่งเน้นนำเสนอในปัจจัยสำคัญต่าง ๆ เหล่านี้ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจ และนำไปสู่การตัดสินใจเข้ามาใช้บริการได้



รูปภาพที่ 4.3 แสดงผลสรุป ปัจจัยหรือเหตุผลที่จะทำให้ตัดสินใจหรือแนะนำให้ผู้สูงอายุใช้บริการ กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ

ในส่วนของสื่อ/ช่องทางที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูง ทั้งสองกลุ่มก็มีความคิดเห็นว่สื่อทาง Social media เช่น Facebook, Line, TikTok จะมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการได้มากที่สุด เพราะเป็นช่องทางที่เข้าถึงได้ง่าย มีคำอธิบาย มีรูป สื่อวิดีโอ ที่สามารถเข้าใจง่าย สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ อีกทั้งยังมีการแสดงความคิดเห็นจากคนที่ได้ใช้บริการมาแล้ว เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการตัดสินใจ

เข้าใช้บริการได้ รองลงมาจะเป็นข้อมูลที่ได้จากคนใกล้ชิดเช่น คนในครอบครัว/ เพื่อน / คนรู้จักแนะนำ เพราะเป็นข้อมูลที่น่าเชื่อถือ สามารถได้รับข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริง ดังนั้นในการพิจารณาทางการตลาดจึงต้องมุ่งเน้นนำเสนอผ่านทางสื่อ Social media เป็นหลัก รวมทั้งยังต้องมีกลยุทธ์ที่ทำให้เกิดการบอกต่อ การแนะนำต่อ เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือ และทำให้จำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นช่วยให้ธุรกิจมีการเติบโตได้



รูปภาพที่ 4.4 แสดงผลสรุป สื่อ/ช่องทางที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูง

#### 4.5 ตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาด (Brand Positioning)



รูปภาพที่ 4.5 ตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาด (Brand Positioning)

## 4.6 Marketing Mix – 7Ps

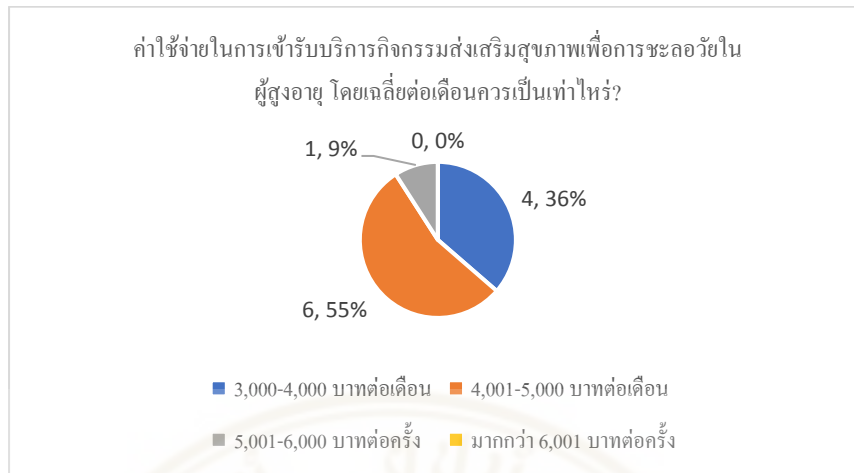
การพิจารณาการตลาดสำหรับ บริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด จะต้องพิจารณาให้รอบด้านทุกองค์ประกอบของการตลาด เนื่องจากเป็นธุรกิจการให้บริการที่มีกลุ่มเป้าหมายสำคัญคือผู้สูงอายุ ซึ่งต้องใช้องค์ความรู้หลายส่วน และมีผู้ที่เกี่ยวข้องหลายคนเช่นกัน ดังนั้นการตลาดเองจะต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ดังหัวข้อต่อไปนี้

### 4.6.1 Product – Service (บริการ)

การออกแบบบริการในธุรกิจของ บริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด จะต้องคำนึงถึงความเหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุเป็นสำคัญ ซึ่งบริการดังกล่าวจะต้องตรงตามความต้องการของผู้บริโภคเป้าหมายด้วย โดยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ปัจจัยที่จะทำให้ผู้บริโภคเป้าหมายตัดสินใจใช้บริการมากที่สุดคือ กิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมสุขภาพ ร่างกายแข็งแรง ชะลอความเสื่อมของร่างกายให้ผู้สูงอายุ ในการทำการตลาดจะต้องสื่อสารให้ชัดถึงกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางกายให้ชัดเจน โดยให้รายละเอียดของกิจกรรมให้ชัดเจน ตัวอย่างเช่น การสอน พิลาทิสสำหรับผู้สูงอายุ จะมีการสื่อสารถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการฝึกฝนพิลาทิสสำหรับผู้สูงอายุให้ชัดเจน ช่วยในเรื่อง สมดุลการทรงตัว เพิ่มประสิทธิภาพในการเคลื่อนไหว ทำให้ความเสี่ยงในการหกล้มลดลง ซึ่งประโยชน์ดังกล่าวนี้จะช่วยทำให้คุณภาพชีวิต (Quality of life) ดียิ่งขึ้น

การให้บริการจะต้องมีความปลอดภัย เพื่อให้กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย ทั้งลูกค้ำหลักที่เป็นผู้สูงอายุ และกลุ่มเป้าหมายรองที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ เกิดความมั่นใจมากขึ้น โดยทางบริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด จะมีการตรวจร่างกายของผู้สูงอายุที่มาใช้บริการในเบื้องต้น เพื่อประเมินความเสี่ยงก่อนเข้าใช้บริการ ให้มีความปลอดภัยมากที่สุด โดยพนักงานและเทรนเนอร์ที่ทำการฝึกสอน จะได้รับการอบรมให้สามารถทำการประเมินแล้วให้คำแนะนำในเบื้องต้นได้ เช่น การตรวจวัดความดัน อัตราการเต้นของหัวใจ และจะมีการทดสอบกระบวนการตรวจสมรรถภาพทางกายในผู้สูงอายุ โดยใช้เครื่องมือ Senior Fitness Testing เช่น ให้มีการทดสอบการนั่งเก้าอี้เอี๊ยมตะเพื่อวัดความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อหลังและกล้ามเนื้อขา หากผลการทดสอบได้ว่าความยืดหยุ่นต่ำอาจมีปัญหาในเรื่องของการทรงตัว การเดิน และเสี่ยงต่อการหกล้มในขณะก้าวขึ้น-ลงรถ ผู้ให้บริการจะระมัดระวังให้มากขึ้นเป็นพิเศษและให้คำแนะนำที่เหมาะสม

#### 4.6.2 Price (ราคา)



รูปภาพที่ 4.6 แสดงผลสรุป ค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมในการเข้ารับบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ โดยเฉลี่ยต่อเดือน

ค่าบริการในการเข้าร่วมกิจกรรมจะได้ทั้งจากการสมัครเป็นสมาชิกทั้งแบบรายเดือน และ ราย 3 เดือน ดังนี้ รายครั้ง Group class 800 บาท, สมาชิกรายเดือน Group class ค่าบริการ 4,500 บาท, สมาชิกราย 3 เดือน Group class ค่าบริการ 12,000 บาท (เฉลี่ย เดือนละ 4,000 บาท) โดยจากข้อมูลการสัมภาษณ์ ค่าบริการที่ออกแบบไว้จะตรงกับความคิดเห็นของกลุ่มผู้บริโภครายเป้าหมาย คือ ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนควรประมาณ 4,001-5,000 บาทต่อเดือน แต่ทั้งนี้ยังมีกลุ่มผู้บริโภครายบางส่วนที่ยังอยากให้ค่าบริการอยู่ที่ประมาณ 3,000-4,000 บาทต่อเดือน ซึ่งทางบริษัทฯ จะต้องทำการตลาดสื่อสารให้เข้าใจถึงคุณค่าของบริการให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น แสดงให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับ และคุณภาพของการให้บริการโดยเทรนเนอร์มืออาชีพ ที่มีความรู้ความสามารถ เข้าใจถึงวิธีการทำกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางกายให้แก่ผู้สูงอายุ และหากผู้บริโภครายเลือกเป็นสมาชิกแบบราย 3 เดือน ค่าบริการจะถูกกลง พร้อมทั้งยังมีการนำเสนอการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ที่จะช่วยลดราคาค่าบริการ เพื่อตอบรับในกลุ่มผู้บริโภครายที่อยากได้ราคาที่ลดลงด้วย

#### 4.6.3 Place (ช่องทางการจัดจำหน่าย)

ทำเลที่ตั้งของ บริษัท จอยเดอรี จำกัด จะตั้งอยู่ในสำนักงาน ออฟฟิศ ที่ ซอยรามอินทรา 39 แยก 13 แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 มีพื้นที่ใช้สอยเท่ากับ 180 ตารางเมตร ทำเลดังกล่าวสามารถเดินทางได้ทั้ง รถยนต์ส่วนตัว จะมีที่จอดรถได้มาก 6-10 คัน มาได้ทั้งจากถนนรามอินทรา และถนนสุขาภิบาล ใกล้กับทางพิเศษฉลองรัช และสามารถเดินทางโดยใช้รถไฟฟ้าสายสีชมพู ได้รับความเห็นจากผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ทั้งสองกลุ่มว่า สามารถเดินทางได้สะดวก หลายวิธี

ในกลุ่มที่เป็นผู้ดูแลผู้สูงอายุ สามารถไปรับ-ส่ง ได้สะดวก ในเขตบางเขน ตามข้อมูลจากสถิติผู้สูงอายุ จากกรมกิจการผู้สูงอายุ เป็นเขตที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก รวมทั้งพื้นที่เขตในจังหวัด กรุงเทพมหานครที่ใกล้เคียงกัน ที่มีจำนวนผู้สูงอายุอาศัยอยู่มากเช่นกัน จึงเป็นสถานที่ตั้งที่เหมาะสม สำหรับการดำเนินธุรกิจการให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ ของ บริษัท จอยเคอร์ จำกัด

#### 4.6.4 Promotion (การส่งเสริมการตลาด)

การนำเสนอการส่งเสริมการตลาด มุ่งเน้นให้ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้รับรู้ถึงคุณค่า และประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้บริการเป็นสำคัญ โดยเฉพาะการใช้สื่อ Social media เช่น Facebook, line, TikTok เช่นการให้ความรู้ของประโยชน์ในการดูแลสุขภาพในผู้สูงอายุ ประโยชน์ของการเสริมสร้างความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อ การสอนความรู้พื้นฐานในการออกกำลังกาย เป็นต้น และเพื่อให้เกิดการส่งเสริมการตลาด สามารถมีการกระตุ้นให้เกิดการแชร์หรือส่งต่อข้อมูลต่อไปได้ โดยการให้รางวัล หรือส่วนลดในการสมัครสมาชิกรายเดือนต่อไป

มีการกระตุ้นให้เกิดการบอกต่อ แนะนำไปยังผู้อื่น โดยจะจัดทำ แคมเปญ Friend Get Friend เมื่อสมาชิกปัจจุบันสามารถชวนเพื่อนหรือคนรู้จักให้เข้ามาสมัครเป็นสมาชิกรายเดือนได้ ทั้งสมาชิกปัจจุบันและสมาชิกใหม่ จะได้รับส่วนลดในการต่ออายุสมาชิกในครั้งถัดไป เป็นจำนวนเงิน 300 บาท เป็นต้น

#### 4.6.5 People (การจัดการคนหรือพนักงาน)

พนักงานและบุคลากรของบริษัท จอยเคอร์ จำกัด จะต้องมีความรู้ความสามารถในงานนั้น ๆ เป็นอย่างดี สำหรับฟิตเนสเทรนเนอร์ ต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ด้านการสอนออกกำลังกายต่างๆ ที่มีใบรับรองจากสถาบันสามารถสอนคลาสออกกำลังกายได้หลากหลาย โยคะ พิลาทิส เวทเทรนนิ่ง มีความเข้าใจ และสามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุได้

เพื่อความปลอดภัยและความมั่นใจ พนักงานทุกคนจะต้องได้รับการฝึกอบรมให้การดูแลผู้สูงอายุในเบื้องต้น สามารถประเมินสภาวะสุขภาพของผู้สูงอายุเบื้องต้นได้ เช่นจากการวัดความดัน วัดอัตราการเต้นของหัวใจ และสามารถให้การช่วยเหลือหรือปฐมพยาบาลในเบื้องต้นให้แก่ผู้สูงอายุได้

#### 4.6.6 Process (กระบวนการ)

ขั้นตอนการให้บริการต้องไม่ซับซ้อน เข้าใจได้ง่าย ผู้สูงอายุหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับ ผู้สูงอายุ ต้องได้รับข้อมูลเบื้องต้นสำหรับการตัดสินใจเข้าใช้บริการอย่างครบถ้วน สามารถตัดสินใจ เลือกใช้บริการ และเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และได้รับการดูแล การให้บริการที่ดี ครอบคลุมจนหลังจากการให้บริการ เพื่อรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะต่างๆ เพื่อปรับปรุงให้การบริการดีมากยิ่งขึ้น ให้ลูกค้าเกิดประสบการณ์ หรือ Customer Experience ที่ดีต่อ ธุรกิจมากขึ้น

#### 4.6.7 Physical Evidence (สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ)

สถานที่ของบริษัท จอยเดอรี จำกัด จะถูกออกแบบมาให้ดูเรียบง่าย เป็นกันเอง บรรยากาศที่เป็นมิตร เหมาะแก่การมาทำกิจกรรมร่วมกัน โดยจากผลการสัมภาษณ์ กลุ่มผู้บริโภค เป้าหมายทั้งสองกลุ่มให้ความคิดเห็นที่ตรงกันว่า สภาพแวดล้อม และการจัดสัดส่วนพื้นที่ มีความเหมาะสม อบอุ่น ให้ความรู้สึกเหมือนบ้าน ไม่รู้สึกกดดัน ไม่เหมือนสถานพยาบาลที่จะทำให้เกิด ความรู้สึกหดหู่ เหมือนถูกทอดทิ้ง

### 4.7 กลยุทธ์ด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า โดยใช้ AIDA Strategy

#### ตารางที่ 4.1 แสดง AIDA Strategy

<p><b>4.7.1 Attention (ทำให้รู้จัก)</b></p>	<p>- สร้างสื่อโฆษณาลงในสื่อ social media เพื่อเป็นช่องทางในการสื่อสาร ทำให้ผู้คนรู้จัก บริษัท จอยเดอรี จำกัด โดยจะมี content ที่จะแนะนำ บริการต่าง ๆ รวมทั้งมี content ในเชิงการให้ความรู้ที่เกี่ยวกับบริการ ของ จอยเดอรี เช่น การให้ความรู้ในเรื่องประโยชน์ของการออกกำลังกายในผู้สูงอายุ เพื่อเป็นการเพิ่มภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือ</p>
---	---





บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อกระฉับกระเฉงสำหรับผู้สูงอายุ  
ผู้ติดตาม 3.4 ล้าน คน · คำถึงผู้ติดตาม 610 คน

โพสต์   ติชมสมาชิก   เห็นแก่กัน   Mentions   Reels   รูปภาพ   เห็นเพิ่มเติม

การออกกำลังกายในผู้สูงอายุอย่างไร  
**เข้าลิบยังแจ๋ว!**

JOYDERLY

- ติดป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่าง ๆ เพื่อให้ผู้คนได้คุ้นเคย สร้างการรับรู้เบื้องต้น โดยเฉพาะในสถานที่ ที่กลุ่มผู้บริโภครเป้าหมายจะพบเจอได้ง่าย เช่น ในโรงพยาบาลที่มีผู้สูงอายุไปใช้บริการ ป้ายบนทางด่วนที่บุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ จะพบเจอได้ในระหว่างไปทำงาน




- ออกบูธตามนิทรรศการต่าง ๆ ในห้างสรรพสินค้า หรือในโรงพยาบาล เพื่อให้ได้มีโอกาสสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภครให้ได้รู้จัก และทำความเข้าใจมากขึ้น

<p><b>4.7.2 Interest (ทำให้สนใจ)</b></p>	<p>- พยายามสร้าง content ที่จะทำให้เกิดการพูดถึงเป็นวงกว้างได้ โดยเฉพาะใน social media ให้มีความน่าสนใจ เป็นประโยชน์ และเชื่อมโยงกับสิ่งที่ทางบริษัทให้บริการ</p> <p>- KOL Marketing หรือ Influencer Marketing โดยใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงมีความน่าเชื่อถือในด้านที่เกี่ยวข้องกับบริการของบริษัท ทำการสร้าง content ให้กับบริษัท จอยเดอรี จำกัด หรืออาจจะเป็นการนำเสนอเนื้อหาจากผู้ที่ใช้บริการและได้รับความพึงพอใจ มาเผยแพร่ต่อ เพื่อให้คนภายนอกเกิดความสนใจ และมั่นใจที่จะเข้ามาใช้บริการ</p>
<p><b>4.7.3 Desire (ทำให้เกิดความต้องการ)</b></p>	<p>- เปิดโอกาสให้ผู้สนใจเข้ามาทดลองใช้บริการ โดยในช่วงที่เข้ามาทดลอง ทางบริษัท จะทำการประเมินสุขภาพและสมรรถภาพทางกายในผู้สูงอายุในเบื้องต้น หากพบว่ามีปัญหาในด้านใด เช่น ความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อข้อเท้า อาจมีปัญหาในเรื่องของการทรงตัว การเดิน และเสี่ยงต่อการหกล้ม จะนำเสนอว่าหากได้ใช้บริการ จะช่วยได้อย่างไร โดยใช้ข้อมูลตามข้อเท็จจริงที่พิสูจน์ได้ มีหลักการและเหตุผลรองรับ จะช่วยให้ลูกค้ามองเห็น pain point และสามารถเข้าใจได้ว่าบริการของ บริษัท จอยเดอรี จำกัด จะช่วยแก้ปัญหาได้ ทำให้เกิดความต้องการที่จะใช้บริการได้</p>
<p><b>4.7.4 Action (ทำให้เกิดการตัดสินใจ)</b></p>	<p>- มีแคมเปญส่งเสริมการขาย ที่ช่วยให้ตัดสินใจสมัครเป็นสมาชิกได้ง่ายขึ้น เช่น มีช่วงที่ลดราคาค่าสมาชิก โดยเฉพาะสำหรับสมาชิกใหม่</p> <p>- ไม่สร้างเงื่อนไขที่ซับซ้อน หรือทำให้เกิดความรู้สึกไม่สบายใจ เช่น มีระยะเวลาที่จำกัดมากเกินไป หรือบังคับให้ต้องชำระเงินเต็มจำนวนในทันที ซึ่งอาจจะทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าที่จะตัดสินใจใช้บริการ</p> <p>- แคมเปญส่งเสริมการขาย Friend Get Friend เมื่อสมาชิกปัจจุบันสามารถชวนเพื่อนหรือคนรู้จักให้เข้ามาสมัครเป็นสมาชิกรายเดือนได้ ทั้งสมาชิกปัจจุบันและสมาชิกใหม่ จะได้รับส่วนลดในการต่ออายุสมาชิกในครั้งถัดไป จะช่วยเป็นแรงจูงใจให้ทำการสมัครสมาชิกมากขึ้น เพราะเป็นการแนะนำจากคนที่รู้จัก น่าเชื่อถือ และยังได้รับการลดราคาเมื่อทำการสมัครสมาชิก</p>

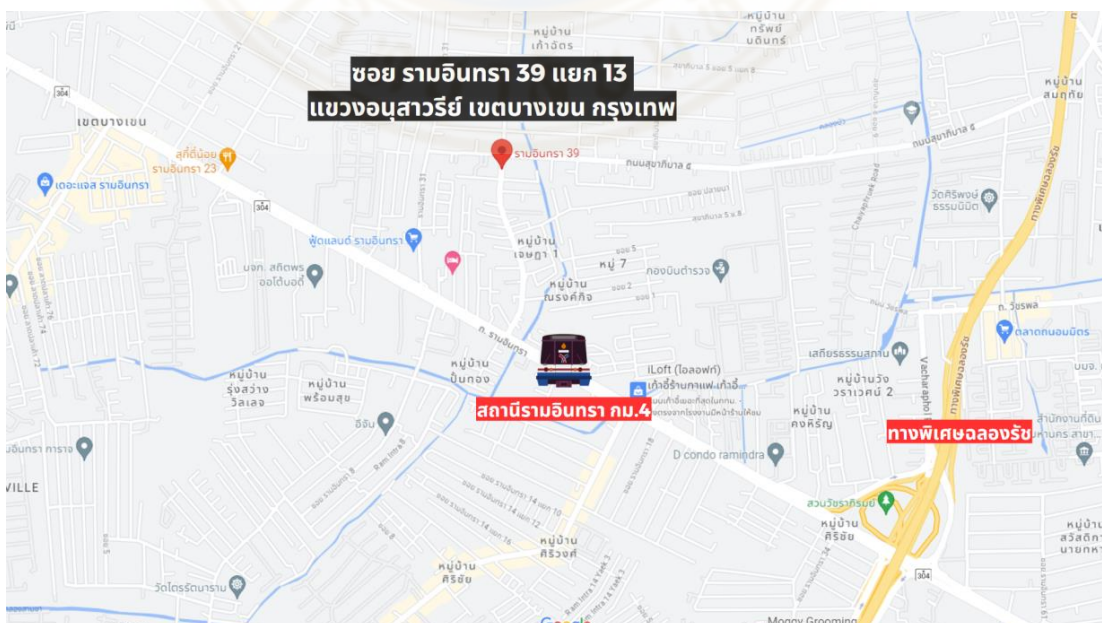


## บทที่ 5

### แผนการปฏิบัติการ และแผนการดำเนินงาน

#### 5.1 ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งของ บริษัท จอยเคอร์ จำกัด จะตั้งอยู่ในสำนักงาน ออฟฟิศ ที่ ซอยรามอินทรา 39 แยก 13 แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โดยการเช่าพื้นที่ 1 ชั้นของสำนักงานดังกล่าว มีพื้นที่ใช้สอยเท่ากับ 180 ตารางเมตร ทำเลดังกล่าวสามารถเดินทางได้ทั้ง รถยนต์ส่วนตัว จะมีที่จอดรถได้มาก 6-10 คัน มาได้ทั้งจากถนนรามอินทรา และถนนสุขาภิบาล ใกล้กับทางพิเศษฉลองรัช และสามารถเดินทางโดยใช้รถไฟฟ้าสายสีชมพู สถานีรามอินทรา กม.4 ที่จะเปิดให้บริการในปี พ.ศ. 2567 ด้วยทำเลที่สามารถเดินทางได้สะดวก อยู่ในแหล่งชุมชน และในเขตบางเขน ตามข้อมูลจากสถิติผู้สูงอายุ จากกรมกิจการผู้สูงอายุ เป็นเขตที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งยังใกล้เคียงกับเขตสายไหม เขตดอนเมือง เขตลาดพร้าว เขตจตุจักร เป็นต้น ล้วนเป็นพื้นที่เขตในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ที่มีจำนวนผู้สูงอายุอาศัยอยู่จำนวนมาก จึงเป็นสถานที่ตั้งที่เหมาะสมสำหรับการดำเนินธุรกิจการให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ ของบริษัท จอยเคอร์ จำกัด



รูปภาพที่ 5.1 รูปภาพแสดงทำเลที่ตั้งของ บริษัท จอยเคอร์ จำกัด



รูปภาพที่ 5.2 รูปภาพแสดงสถานที่โดยรวมของ บริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด

## 5.2 บทวิเคราะห์และระบุประเภททรัพยากรที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนธุรกิจ

บริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด จะเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ โดยการให้บริการนั้นจะอยู่ในรูปแบบกิจกรรม ณ สถานที่ของบริษัท ฯ (on-site class) ซึ่งจะต้องมีการจัดเตรียม สถานที่และอุปกรณ์ให้พร้อมสำหรับบริการ จึงจะแบ่งช่วงธุรกิจออกเป็น 3 ช่วงหลัก ได้แก่ ช่วงเริ่มก่อตั้งบริษัท และการจัดเตรียมสถานที่ (Development stage) จากนั้นจะเป็นช่วง ช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage) คือการเริ่มให้บริการในช่วงต้น โดยจะใช้ทรัพยากรเท่าที่จำเป็นต่อการให้บริการในช่วงต้น และจะยังเป็นช่วงที่รายได้ยังมีการติดลบ ต้องใช้มีการสร้างและเพิ่มฐานลูกค้าให้มากขึ้น และเมื่อมีการเติบโตของฐานลูกค้ามากขึ้น จะเข้าสู่ช่วงที่ 3 คือช่วงเจริญเติบโตของบริษัท (Growth Stage) คือหลังจากที่มีลูกค้ามากขึ้น มีผู้ใช้บริการที่ต่อเนื่องมากขึ้น จะทำให้บริษัทมีรายได้มากขึ้นด้วย แต่ทางบริษัทเอง ต้องมีการลงทุนเพิ่มเติมในส่วนของอุปกรณ์ ของใช้ต่างๆ ให้เพียงพอต่อการให้บริการ โดยจะมีรายละเอียดดังนี้

### 5.2.1 ช่วงเริ่มก่อตั้งบริษัทและการจัดเตรียมสถานที่ (Development stage)

เนื่องจากบริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด ดำเนินธุรกิจโดยการเช่าสถานที่สำนักงาน ที่เปิดใช้งานอยู่ตั้งแต่ต้น จึงมีความพร้อมของทรัพยากรพื้นฐานของสถานที่อยู่แล้ว เช่น มีการแบ่งห้องเป็นสัดส่วนอย่างชัดเจน มีเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น ดังนั้น การจัดเตรียมสถานที่ในช่วงเริ่มก่อตั้งนี้ จึงเป็นเพียงการตกแต่งสถานที่ และติดตั้งอุปกรณ์ ของใช้ที่จำเป็นเท่านั้น โดยการตกแต่งสถานที่ จะต้องมีการออกแบบให้เหมาะสมกับการให้บริการแก่ผู้สูงอายุ เช่น มีราวจับในบริเวณต่างๆ ที่ให้บริการ ติดตั้งปุ่มกดเรียกลูกเงินในบริเวณต่าง ๆ การจัดวางเฟอร์นิเจอร์ และพื้นของห้อง ต้องไม่ทำให้เกิดความเสี่ยงในการหกล้ม เป็นต้น ส่วนสำหรับอุปกรณ์ที่ใช้ในกิจกรรม จะสั่งซื้อและติดตั้ง

เท่าที่เพียงพอต่อการให้บริการในช่วงแรก เช่น เครื่องพิลาทิสสำหรับการให้บริการ 5-10 คน เท่านั้น โดยในขั้นตอนนี้จะยังไม่มีจ้างพนักงาน เพราะยังไม่มีรายได้ ใดๆ เกิดขึ้น ระยะเวลาในช่วงเริ่มก่อตั้งจะใช้เวลาไม่เกิน 3 เดือน เนื่องจากการชำระค่าเช่าสถานที่แล้ว ดังนั้นจึงต้องเริ่มต้นให้บริการให้ไวที่สุด เพื่อให้มีรายรับเข้ามาสำหรับการดำเนินกิจการ

### 5.2.2 ช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage)

ช่วงเริ่มต้นของบริษัท หลังจากทีสถานที่และอุปกรณ์พร้อมสำหรับการให้บริการแล้ว ผู้ก่อตั้งตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ (Managing Director) จะรับผิดชอบดูแลในส่วนของการบริหารจัดการทั้งหมด โดยในช่วงนี้เนื่องจากฐานลูกค้าจะยังไม่มากนัก การจัดการงานทางด้าน Admin และ Customer Service ก็จะดำเนินโดยตัวผู้บริหารและ Co-founder เอง จะมีการจ้างทรัพยากรทางด้านบุคคล เพิ่มเติมเพียง 3 อัตรา คือ ฟิตเนสเทรนเนอร์ เป็นพนักงานประจำ มีนักกิจกรรมบำบัด และ แม่บ้านทำความสะอาด ที่มาจาก การจ้างจากภายนอก ดังนี้

#### 1. ฟิตเนสเทรนเนอร์ 1 อัตรา

คุณสมบัติ:

- ไม่จำกัดเพศ อายุ 22 – 40 ปี
- การศึกษาระดับปริญญาตรีที่เกี่ยวข้องทางด้านวิทยาศาสตร์และการกีฬา หรือผู้ที่มีประสบการณ์ด้านการสอนออกกำลังกายต่างๆ ที่มีใบรับรองจากสถาบัน
- สามารถสอนคลาสออกกำลังกายได้หลากหลาย โยคะ พิลาทิส เวทเทรนนิ่ง
- รักในการออกกำลังกาย ชอบเรียนรู้ สุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง สนใจในการดูแลสุขภาพ
- มีความเข้าใจ และสามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุได้

หน้าที่รับผิดชอบ:

- สอนในคลาสออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ ได้แก่ โยคะ พิลาทิส เวทเทรนนิ่ง เป็นต้น
- ออกแบบโปรแกรมการสอนในคลาสออกกำลังกายให้เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ
- ดูแลแนะนำการใช้เครื่องออกกำลังกายอย่างถูกต้องและปลอดภัย
- ให้ความรู้ด้านการออกกำลังกายอย่างเหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุแต่ละท่าน

#### 2. นักกิจกรรมบำบัด เนื่องจากกิจกรรมเสริม นันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ เป็นการให้บริการที่เสริม เพิ่มเติมเข้ามา ให้แก่ผู้ใช้บริการสัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง จึงจะใช้บริการจ้างทรัพยากรทางด้านบุคคลจากภายนอก (Outsource) เป็นราย

ครั้ง ตามรูปแบบกิจกรรมที่จัดหาเข้ามา และมีการผลัดเปลี่ยนไปตามความเหมาะสม และความสนใจของผู้สูงอายุ เช่น คลาสเต้นออกกำลังกาย, Nutritional Coaching โดยนักโภชนาการ, เล่นเกมฝึกทักษะสมอง สอนการใช้สื่อโซเชียลมีเดียออนไลน์ เป็นต้น

3. แม่บ้าน ผู้ดูแลความสะอาด จะใช้การจ้างทรัพยากรทางด้านบุคคลจากภายนอก (Outsource) เนื่องจากเป็นสำนักงานให้เช่าที่เปิดบริการอยู่ก่อนแล้ว และให้เช่าในชั้นอื่นๆด้วย สำหรับการทำความสะอาดในชั้นที่ทาง บริษัทเข้าไปเช่านั้น จึงจะใช้การจ้างจากภายนอก ซึ่งเป็นแม่บ้านที่ทางสำนักงานนั้นมีอยู่ก่อนแล้ว

ซึ่งช่วงเริ่มต้นของบริษัท จะเน้นไปที่การสร้างฐานลูกค้าให้มากขึ้น ให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการต่อเนื่องมากขึ้น โดยช่วงนี้จะใช้ระยะเวลาคือ ปีที่ 1-2 ของการดำเนินธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงาน ในช่วงเริ่มต้นของบริษัท คืออุปกรณ์สำหรับการใช้งานทั่วไปสำหรับการดำเนินกิจการ และอุปกรณ์สำหรับการออกกำลังกายในคลาส มีรายละเอียดดังนี้

**ตารางที่ 5.1** แสดงสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงาน ช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage)

ลำดับ	ชื่ออุปกรณ์	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวน (หน่วย)
1.	ชุดโต๊ะสำนักงาน	4,000	1
2.	เครื่องปริ้นเตอร์ มัลติฟังก์ชัน	7,000	1
3.	คอมพิวเตอร์สำนักงาน	24,000	1
4.	ชุดโต๊ะสำหรับทำกิจกรรม	5,000	2
5.	เสื่อ โยคะ/พิลาทิส	400	10
6.	ลูกบอลโยคะ/พิลาทิส	200	10
7.	Pilates ring	300	10
8.	คัมเบลยาง	200	10
9.	เครื่องพิลาทิส รีฟอร์มเมอร์	45,000	10
10.	เก้าอี้พิลาทิส ช่วยยึดกล้ามเนื้อ (Pilates Chair)	22,000	4



รูปภาพที่ 5.3 รูปภาพแสดงตัวอย่างเครื่อง เครื่องพิลาทิสรีฟอร์มเมอร์



รูปภาพที่ 5.4 รูปภาพแสดงตัวอย่างเครื่อง เก้าอี้พิลาทิส ช่วยยืดกล้ามเนื้อ (Pilates Chair)

### 5.2.3 ช่วงเจริญเติบโตของบริษัท (Growth Stage)

เมื่อเข้าสู่ปีที่ 3-5 บริษัทจะมีฐานลูกค้าที่มากขึ้นแล้ว เป็นช่วงที่บริษัทกำลังเจริญเติบโต และมีความจำเป็นต้องเพิ่มทรัพยากรทั้งด้านบุคคล และอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อการให้บริการ บริษัท จอย เฮอร์ จำกัด จึงจะมีการจ้างพนักงานประจำเพิ่มขึ้นอีก 2 อัตรา คือ

1. เจ้าหน้าที่ธุรการและงานบริการลูกค้า (Admin Support & Customer Service officer) 1 อัตรา

คุณสมบัติ:

- ไม่จำกัดเพศ อายุ 22 – 35 ปี
- การศึกษาระดับปริญญาตรี
- มีความสามารถในการใช้โปรแกรม Microsoft Office
- มีทักษะในการสื่อสาร อธิบาย และประสานงานได้ดี
- ชอบเรียนรู้ สุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง สนใจในการดูแลสุขภาพ
- มีความเข้าใจ และสามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุได้



หน้าที่รับผิดชอบ:

- ติดต่อประสานงาน จัดการงานเอกสารต่าง ๆ
  - จัดการและสั่งซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็นของบริษัท
  - ให้ข้อมูลการให้บริการและข้อมูลทั่วไปให้แก่ลูกค้า
  - ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย
2. พัฒนาสทรนเนอร์ เพิ่มอีก 1 อัตรา

คุณสมบัติ:

- ไม่จำกัดเพศ อายุ 22 – 40 ปี
- การศึกษาระดับปริญญาตรีที่เกี่ยวข้องทางด้านวิทยาศาสตร์และการกีฬา หรือผู้ที่มีประสบการณ์ด้านการสอนออกกำลังกายต่างๆ ที่มีใบรับรองจากสถาบัน
- สามารถสอนคลาสออกกำลังกายได้หลากหลาย โยคะ พิลาทิส เวทเทรนนิ่ง
- รักในการออกกำลังกาย ชอบเรียนรู้ สุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง สนใจในการดูแลสุขภาพ
- มีความเข้าใจ และสามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุได้

หน้าที่รับผิดชอบ:

- สอนในคลาสออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ ได้แก่ โยคะ พิลาทิส เวทเทรนนิ่ง เป็นต้น
- ออกแบบโปรแกรมการสอนในคลาสออกกำลังกายให้เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ
- ดูแลแนะนำการใช้เครื่องออกกำลังกายอย่างถูกต้องและปลอดภัย
- ให้ความรู้ด้านการออกกำลังกายอย่างเหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุแต่ละท่าน

## 5.3 ขั้นตอนการทำงาน

### 5.3.1 กิจกรรมแรกเข้า

ผู้สูงอายุที่สนใจเข้าใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุของบริษัท จอยเดอรี จำกัด จะได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับบริการจากเจ้าหน้าที่ ที่จัดการงานทางด้าน Admin และ Customer Service และหากผู้สูงอายุสนใจเข้าใช้บริการ จะมีการลงทะเบียนเพื่อทำประวัติในเบื้องต้น โดยจะมีการสอบถามถึงข้อมูลส่วนบุคคล และ โรคประจำตัว พร้อมสถานะของ

โรคในปัจจุบัน เพื่อนำไปพิจารณาว่าผู้สูงอายุมีข้อห้ามในการทำกิจกรรมอะไรบ้าง เพื่อความปลอดภัยในการทำกิจกรรมของบริษัท

### 5.3.2 กิจกรรมระหว่างให้บริการ

การให้บริการ กิจกรรมหลักของบริษัท จอยเดอรี จำกัด จะเป็นกิจกรรมทางกายภาพ เพื่อพัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อในผู้สูงอายุเป็นหลัก และจะมีกิจกรรมเสริม ที่เป็นนันทนาการ ส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ในระหว่างให้บริการทางบริษัท จะมีการสอบถามความคิดเห็นของผู้ใช้บริการอยู่เสมอ เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลเรื่องความต้องการ และปัญหาที่พบเจอจากการใช้บริการ เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงการให้บริการให้ดียิ่งขึ้น

### 5.3.3 กิจกรรมหลังให้บริการ

บริษัทจะติดตามความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ รวมทั้งให้คำแนะนำแก่ลูกค้า สำหรับการมาใช้บริการในครั้งถัดไป เช่น แนะนำให้เป็นสมาชิกรายเดือน โดยการให้ส่วนลดจากการสมัคร แนะนำคลาสที่เหมาะสมต่อผู้สูงอายุแต่ละคน เพื่อให้มีการพัฒนาทางด้านร่างกายที่ต่อเนื่อง และดียิ่งขึ้น

มีการส่งข้อมูลให้แก่สมาชิกอยู่อย่างสม่ำเสมอผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย เพื่อความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง และดึงดูดให้ลูกค้าเก่ากลับมาใช้ซ้ำ อีกทั้งยังให้ลูกค้าเก่าได้มีโอกาสแนะนำสมาชิกใหม่ ๆ เพื่อนำมาแลกเปลี่ยนส่วนลด สิทธิพิเศษ หรือรางวัล ต่างๆ

## บทที่ 6

### แผนการจัดตั้งองค์กร (ทีมผู้บริหารและการจัดการองค์กร)

#### 6.1 รายละเอียดของผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

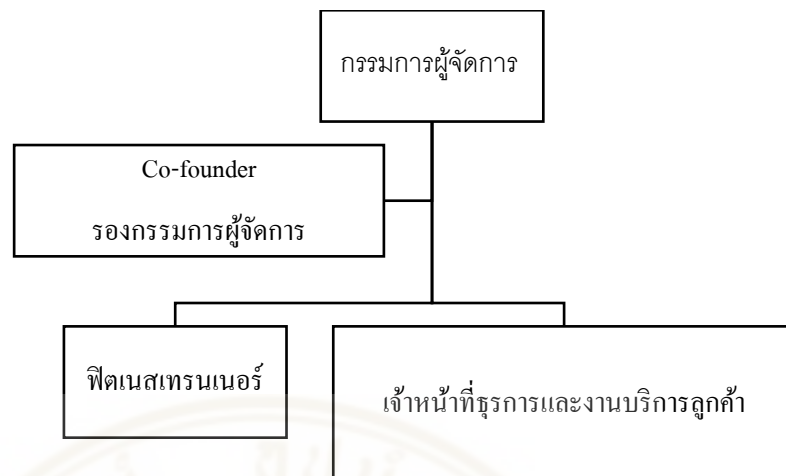
บริษัท จอยเดอริ จำกัด จะจัดตั้งและจดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยใช้ทุนในการจดทะเบียนมูลค่า 3,000,000 บาท แหล่งที่มาของเงินทุนมาจากผู้ร่วมลงทุนทั้งหมด 3 ท่าน จำนวนหุ้นทั้งหมด 300,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท โดยที่ในช่วง 5 ปีแรกทางบริษัท จะยังไม่มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เพื่อที่จะได้นำกำไร ไปใช้ต่อในการลงทุน เพื่อให้ธุรกิจมีการเติบโตมากขึ้น

ตารางที่ 6.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท จอยเดอริ จำกัด

รายชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวนหุ้น (หุ้น)	มูลค่าการลงทุน (บาท)
1. นายอภิราช วงศ์บุญมาก	200,000	2,000,000
2. นางสาวจรีพรรณ ภูมิสถิตย์พงษ์	100,000	1,000,000
3. นายกนิษฐ์ วงศ์บุญมาก	100,000	1,000,000
รวม	300,000	3,000,000

#### 6.2 โครงสร้างองค์กร (Organizational Chart)

โครงสร้างองค์กรของบริษัท จอยเดอริ จำกัด ตามแผนในการดำเนินงาน จะเริ่มมีการจ้างทรัพยากรบุคคลากรในช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage) คือ ปีที่ 1-2 ของการดำเนินธุรกิจ โดยจะใช้บุคลากรเท่าที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจการเท่านั้น เพื่อให้เป็นการประหยัดต้นทุนของบริษัท เนื่องจากในช่วงแรกต้องมีการลงทุนจำนวนมาก อีกทั้งฐานลูกค้าจะยังไม่มาก แต่เมื่อเข้าสู่ปีที่ 3-5 เป็นช่วงช่วงเจริญเติบโตของบริษัท (Growth Stage) กล่าวคือ มีฐานลูกค้าและผู้ให้บริการที่มากขึ้น มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ทางบริษัทจึงจะมีการจ้างทรัพยากรบุคคลากรเพิ่มเติม เช่น ตำแหน่งพิตเนสเทรนเนอร์ เพื่อให้เพียงพอต่อการให้บริการ และยังเป็นการเพิ่มโอกาสในการให้บริการลูกค้าได้จำนวนที่มากขึ้นด้วย โดยจะแสดงโครงสร้างองค์กรได้ ดังนี้



รูปภาพที่ 6.1 แสดงโครงสร้างองค์กร

### 6.3 แผนดำเนินการกลยุทธ์ด้านการจัดการทีมและองค์กรตามกรอบเวลา

ตารางที่ 6.2 แสดงแผนการบริหารงาน

ตำแหน่ง	หน้าที่
1. กรรมการผู้จัดการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำกับ ดูแล บริหารกิจการของบริษัทให้เกิดผลสำเร็จ</li> <li>- วางแผน กำหนดกลยุทธ์ ทิศทางของบริษัท</li> <li>- ให้คำแนะนำช่วยเหลือการดำเนินงานของฝ่ายจัดการและฝ่ายบริการ</li> <li>- วิเคราะห์และวางแผนด้านการเงิน การตลาดและการขาย</li> <li>- บริหารจัดการทรัพยากรบุคคลของบริษัท</li> <li>- มีอำนาจในการตัดสินใจ และอนุมัติในเรื่องต่างๆ</li> </ul>
2. รองกรรมการผู้จัดการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage) 1-2 ปีแรก จะทำหน้าที่ให้ข้อมูลการให้บริการและข้อมูลทั่วไปให้แก่ลูกค้า</li> <li>- สนับสนุนกรรมการผู้จัดการ กำกับ ดูแล บริหารกิจการของบริษัทให้เกิดผลสำเร็จ</li> <li>- สนับสนุนกรรมการผู้จัดการ วิเคราะห์และวางแผนด้านการเงิน การตลาดและการขาย</li> </ul>
3. ฟิตเนสเทรนเนอร์	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สอนในคลาสออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ ได้แก่ โยคะ พิลาทิส เวทเทรนนิ่ง เป็นต้น</li> <li>- ออกแบบโปรแกรมการสอนในคลาสออกกำลังกายให้เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ</li> <li>- ดูแลแนะนำการใช้เครื่องออกกำลังกายอย่างถูกต้องและปลอดภัย</li> </ul>

	- ให้ความรู้ด้านการออกกำลังกายที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุแต่ละท่าน
4. เจ้าหน้าที่ธุรการและงานบริการลูกค้า	- ติดต่อประสานงาน จัดการงานเอกสารต่าง ๆ - จัดการและสั่งซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็นของบริษัท - ให้ข้อมูลการให้บริการและข้อมูลทั่วไปให้แก่ลูกค้า - ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย
5. นักกิจกรรมบำบัด (Outsource) ตามรูปแบบกิจกรรมที่จัดหาเข้ามา และมีการผลัดเปลี่ยนไปตามความเหมาะสม	- ดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ตามความถนัดของนักกิจกรรมบำบัดที่เชิญเข้ามา เช่น คลาสเดินออกกำลังกาย, Nutritional Coaching โดยนักโภชนาการ, เล่นเกมฝึกทักษะสมอง สอนการใช้สื่อโซเชียลมีเดียออนไลน์ เป็นต้น - ออกแบบ และปรับรูปแบบของกิจกรรมให้เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ - แนะนำ และจัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในกิจกรรมบำบัด ในคลาสที่จัดขึ้น
6. แม่บ้าน (Outsource)	- ดูแล ทำความสะอาดของสถานที่ทั้งหมดของบริษัท - ทำความสะอาดเครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในกิจกรรมการออกกำลังกาย หรือกิจกรรมบำบัดที่จัดขึ้น

สำหรับในส่วนของอัตราจ้างงานทรัพยากรบุคคล ช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage) 1-2 ปีแรก ต้องมีการควบคุมต้นทุนในทุกด้าน เพื่อนำมาใช้ในการลงทุนทั้งในด้านสถานที่ อุปกรณ์ การทำการตลาดเพื่อเพิ่มฐานลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ ดังนั้นจึงมีการจ้างตำแหน่งฟิตเนสเทรนเนอร์เพียง 1 ตำแหน่ง เนื่องจากเพียงพอแล้วต่อการให้บริการในช่วงแรก แต่เมื่อเข้าสู่ปีที่ 3 ช่วงเจริญเติบโตของบริษัท (Growth Stage) จะมีการจ้างทรัพยากรบุคคลเพิ่มเติม เช่น ตำแหน่งฟิตเนสเทรนเนอร์ เพื่อให้เพียงพอต่อการให้บริการและยังเป็นการเพิ่มโอกาสในการให้บริการลูกค้าได้จำนวนที่มากขึ้น

**ตารางที่ 6.3** แสดง อัตราจ้างงานทรัพยากรบุคคล

ตำแหน่ง	เงินเดือน (บาท)				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. กรรมการผู้จัดการ	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
2. รองกรรมการผู้จัดการ	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
3. ฟิตเนสเทรนเนอร์	22,000	22,000	22,000	22,000	22,000

4. นักกิจกรรมบำบัด (Outsource) ค่าจ้าง ครั้งละ 1,500 บาท คาดว่าจะใช้บริการ 8 ครั้งต่อ เดือน	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
5. แม่บ้าน (Outsource)	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
6. ฟิตเนสเทรนเนอร์	-	-	22,000	22,000	22,000
7. เจ้าหน้าที่ธุรการและงาน บริการลูกค้า	-	-	15,000	15,000	15,000
<b>รวมค่าจ้างพนักงาน (บาท/ปี)</b>	<b>1,158,000</b>	<b>1,158,000</b>	<b>1,602,000</b>	<b>1,602,000</b>	<b>1,602,000</b>



## บทที่ 7

### แผนการเงิน

#### 7.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

บริษัท จอยเดอริ จำกัด จะมีการลงทุนที่เน้นในการควบคุมต้นทุนก่อนดำเนินการและในช่วงเริ่มต้นของบริษัท (Startup stage) ให้มีการใช้เงินทุนที่ต่ำ เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องดำเนินการในสถานที่ ที่ต้องมีการดำเนินการปรับปรุงให้เหมาะสมสำหรับเป็นสถานบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพให้แก่ผู้สูงอายุ และต้องใช้อุปกรณ์การออกกำลังกายที่มีราคาสูง โดยแหล่งเงินทุนจะนำมาจากเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นทั้ง 3 คน มูลค่ารวม 3,000,000 บาท และจะไม่มีกู้เงินจากสถาบันทางการเงิน

ตาราง 7.1 ตารางแสดงงบประมาณการลงทุนในโครงการ

รายการการลงทุนในโครงการ	จำนวนเงินที่ต้องลงทุน (บาท)	แหล่งที่มา: เงินลงทุน (บาท)
<b>เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร</b>		
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	549,000	549,000
อุปกรณ์สำนักงาน	45,000	45,000
ค่าปรับปรุงและตกแต่งสถานที่	1,800,000	1,800,000
<b>เงินลงทุนก่อนการดำเนินงาน</b>		
ค่าจดทะเบียนบริษัท	10,000	10,000
ค่าจดเครื่องหมายการค้า	2,000	2,000
<b>เงินทุนหมุนเวียน</b>	<b>459,000</b>	<b>459,000</b>
<b>รวมเป็นเงินที่ลงทุน</b>	<b>2,865,000</b>	<b>2,865,000</b>

การลงทุนเพื่อเริ่มต้นสำหรับ บริษัท จอยเดอริ จำกัด จะใช้เงินทุนเท่ากับ 2,865,000 บาท ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะอยู่ที่ ค่าปรับปรุงและตกแต่งสถานที่ สำหรับพื้นที่ขนาด 180 ตารางเมตร

และเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์ เช่น เครื่องพิลาทิส รีฟอร์มเมอร์ Pilates Chair (Wunda Chair) เป็นต้น โดยจะใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด ในส่วนเงินที่เหลือหลังจากการลงทุนแล้ว จะเก็บเป็นทุนสำรอง เพื่อใช้ในการเพิ่มสภาพคล่องของบริษัท

## 7.2 การประมาณการรายได้

รายได้จากการให้บริการของ บริษัท จอยเดอรี จำกัด จะมาจากการให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางกาย มีการแบ่งออกเป็น 3 วิธี ดังนี้

- 1.) การให้บริการคลาสออกกำลังกาย/กิจกรรมบำบัดสำหรับผู้สูงอายุ แบบรายครั้ง ครั้งละ 800 บาท
- 2.) การสมัครเป็นสมาชิกรายเดือน บริการคลาสออกกำลังกาย/กิจกรรมบำบัดสำหรับผู้สูงอายุ ค่าสมาชิกเดือนละ 4,500 บาท
- 3.) การสมัครเป็นสมาชิกราย 3 เดือน บริการคลาสออกกำลังกาย/กิจกรรมบำบัดสำหรับผู้สูงอายุ ค่าสมาชิก 12,000 บาท (4,000 บาท/เดือน)

สำหรับการประมาณการจำนวนสมาชิกที่จะเข้ามาใช้บริการ จะคิดจากความสามารถในการให้บริการสมาชิกที่สามารถรับรองได้ต่อเดือน ซึ่งในเวลาให้บริการระหว่างเวลา 8.00 – 17.00 น. สามารถให้บริการได้ 6 รอบต่อวัน รอบละ 1 ชั่วโมง โดยแต่ละรอบจำนวนสมาชิกที่เหมาะสมคือ 10 คน ดังนั้นจำนวนสมาชิกที่สามารถรับรองได้ต่อวันจะเท่ากับ  $6 \times 10 = 60$  คน/วัน

ซึ่งใน 1 เดือน ทางบริษัทจะเปิดให้บริการ 6 วัน/สัปดาห์ หรือเท่ากับ 24 วัน/เดือน และคำนึงถึงข้อเท็จจริงจากข้อมูลที่ได้สัมภาษณ์ ความคิดเห็นส่วนใหญ่คาดว่าจะกลับมาใช้บริการซ้ำในเดือนเดียวกัน 4-6 ครั้ง ดังนั้นจำนวนสมาชิกที่สามารถรับรองได้ต่อเดือน ที่คาดว่าจะใช้บริการ 6 ครั้ง/เดือน คือ  $(60 \times 24)/6 = 240$  คน/เดือน

สัดส่วนของผู้ที่เข้ามาใช้บริการทั้ง 3 รูปแบบคาดว่า จะมี 5% ที่ใช้บริการแบบรายครั้ง เนื่องจากต้องการทดลองใช้บริการหรือจำนวนครั้งที่มาใช้บริการไม่มาก ไม่คุ้มค่าที่จะสมัครเป็นสมาชิกรายเดือน จะมี 35% ที่สมัครเป็นสมาชิกรายเดือน และที่เหลืออีก 60% ที่จะตัดสินใจสมัครเป็นสมาชิกราย 3 เดือน เพราะจะมีราคาที่ถูกลง และคุ้มค่าหากใช้บริการหลายครั้งในเดือนเดียวกัน



**ตารางที่ 7.2** ตารางแสดงรายได้ธุรกิจ

ประเภทของสมาชิก	ค่าบริการ (บาท)	จำนวนที่คาดว่าจะ เลือกใช้บริการ	จำนวนที่คาดว่าจะ เลือกใช้บริการ โดยคิด จากจำนวนสมาชิกที่ สามารถรับรองได้ต่อ เดือน 240 คน/เดือน
1. การให้บริการแบบราย ครั้ง	800	5%	12
2. สมาชิกรายเดือน	4,500	35%	84
3. สมาชิกราย 3 เดือน	12,000 (4,000 บาท/ เดือน)	60%	144

หลังจากเปิดให้บริการแล้วในปีที่ 1 และดำเนินการทางด้านการตลาดคาดว่าจะมี  
ผู้ใช้บริการเริ่มต้นที่ร้อยละ 30 ของจำนวนสมาชิกที่สามารถรับรองได้ 240 คน/เดือน และประมาณ  
การว่าจำนวนสมาชิกจะมีการเติบโตร้อยละ 10 ทุกปี

**ตารางที่ 7.3** แสดงการคาดการณ์ของยอดขายในปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ประมาณการ ร้อยละของ ประมาณการให้บริการสูงสุด	30	40	50	60	70
การให้บริการแบบรายครั้ง					
จำนวนที่คาดว่าจะใช้บริการ (คน)	43	58	72	86	101
ค่าบริการ (บาท)	800	800	800	800	800
ยอดขาย (บาท)	34,560	46,080	57,600	69,120	80,640
สมาชิกรายเดือน					
จำนวนที่คาดว่าจะใช้บริการ (คน)	302	403	504	605	706
ค่าบริการ (บาท)	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
ยอดขาย (บาท)	1,360,800	1,814,400	2,268,000	2,721,600	3,175,200

สมาชิกราย 3 เดือน					
จำนวนที่คาดว่าจะใช้บริการ (คน)	518	691	864	1,037	1,210
ค่าบริการ (บาท)	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
ยอดขาย (บาท)	2,073,600	2,764,800	3,456,000	4,147,200	4,838,400
ยอดขายรวมต่อปี (บาท)	3,468,960	4,625,280	5,781,600	6,937,920	8,094,240

### 7.3 การประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย

#### ตารางที่ 7.4 ตารางแสดงต้นทุนค่าบริการแปรได้

ต้นทุนค่าบริการแปรได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เช่น ผ้าเช็ด ทิชชู แอลกอฮอล์ทำความสะอาด สะอาดพื้นผิว (บาท/คน)	10	10	10	10	10
จำนวนที่คาดว่าจะใช้บริการ (คน)	864	1,152	1,440	1,728	2,016
ต้นทุนค่าบริการแปรได้รวม (บาท)	8,640	11,520	14,400	17,280	20,160

#### ตารางที่ 7.5 ตารางแสดงต้นทุนค่าแรงงานในการให้บริการ

ตำแหน่ง	เงินเดือน (บาท)	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ฟิตเนสเทรนเนอร์	22,000	1	1	2	2	2
นักกิจกรรมบำบัด	12,000	1	1	1	1	1
แม่บ้าน (Outsource)	7,500	1	1	1	1	1
เจ้าหน้าที่ธุรการและงาน บริการลูกค้า	15,000	-	-	1	1	1
รวมค่าแรงงานในการ ให้บริการต่อปี (บาท)		498,000	498,000	942,000	942,000	942,000

ตารางที่ 7.6 ตารางแสดงต้นทุนค่าแรงงานในการขายและบริหาร

ตำแหน่ง	เงินเดือน (บาท)	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กรรมการผู้จัดการ	30,000	1	1	1	1	1
รองกรรมการผู้จัดการ	25,000	1	1	1	1	1
รวมค่าแรงงานในการ ให้บริการต่อปี (บาท)		660,000	660,000	660,000	660,000	660,000

ตารางที่ 7.7 ตารางแสดงต้นทุนในการดำเนินงาน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟ ค่าน้ำ	70,000	70,000	80,000	80,000	80,000
ค่าอินเทอร์เน็ต	9,600	9,600	9,600	9,600	9,600
ค่าโทรศัพท์	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
ค่าเช่าพื้นที่	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าใบอนุญาตสถาน ประกอบการฯ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าบำรุงรักษา ซ่อมแซม อุปกรณ์กีฬา	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
รวมต้นทุนในการดำเนินงาน (บาท)	146,800	146,800	156,800	156,800	156,800

ตารางที่ 7.8 ตารางแสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายทางการตลาด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าจ้างออกแบบสื่อโฆษณา	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าโฆษณาบน Facebook เพจ Joyderly	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าจ้างเพจ Review	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ป้ายโฆษณา, Print Ad, แผ่นพับ	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ออกนุรตามนิทรรศการต่าง ๆ ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
รวมต้นทุนค่าใช้จ่ายทาง การตลาด	290,000	290,000	290,000	290,000	290,000

## 7.4 การประมาณงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 7.9 ตารางแสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	3,468,960	4,625,280	5,781,600	6,937,920	8,094,240
<b>ต้นทุนการให้บริการ</b>					
- ต้นทุนบริการแปรได้	8,640	11,520	14,400	17,280	20,160
- แรงงานในการบริการ	498,000	498,000	942,000	942,000	942,000
- ค่าเสื่อมราคาในการบริการ	234,900	234,900	234,900	234,900	234,900
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	146,800	146,800	156,800	156,800	156,800
รวมต้นทุนการให้บริการ	888,340	891,220	1,348,100	1,350,980	1,353,860
<b>กำไรขั้นต้น</b>	2,580,620	3,734,060	4,433,500	5,586,940	6,740,380
<b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>					
- แรงงานในการขายและบริหาร	660,000	660,000	660,000	660,000	660,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	11,400	11,400	11,400	11,400	11,400
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	290,000	290,000	290,000	290,000	290,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	961,400	961,400	961,400	961,400	961,400
<b>กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้</b>	1,619,220	2,772,660	3,472,100	4,625,540	5,778,980
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
<b>กำไรก่อนหักภาษีเงินได้</b>	1,619,220	2,772,660	3,472,100	4,625,540	5,778,980
ภาษีเงินได้	323,844	554,532	694,420	925,108	1,155,796
<b>กำไรสุทธิ</b>	1,295,376	2,218,128	2,777,680	3,700,432	4,623,184

## 7.5 การประมาณงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 7.10 ตารางแสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,637,568	4,005,396	6,894,942	10,745,074	15,517,958
- ลูกหนี้การค้า	289,080	385,440	481,800	578,160	674,520
- งานระหว่างทำ	74,028	74,268	112,342	112,582	112,822
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	720	960	1,200	1,440	1,680
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,001,396	4,466,064	7,490,284	11,437,256	16,306,980
<b>สินทรัพย์ถาวร</b>					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และ อุปกรณ์	549,000	549,000	549,000	549,000	549,000
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	2,406,000	2,406,000	2,406,000	2,406,000	2,406,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	246,300	492,600	738,900	985,200	1,231,500
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	2,159,700	1,913,400	1,667,100	1,420,800	1,174,500
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>4,161,096</b>	<b>6,379,464</b>	<b>9,157,384</b>	<b>12,858,056</b>	<b>17,481,480</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>					
- เจ้าหนี้การค้า	720	960	1,200	1,440	1,680
รวมหนี้สินหมุนเวียน	720	960	1,200	1,440	1,680
<b>หนี้สินระยะยาว</b>					
รวมหนี้สิน	720	960	1,200	1,440	1,680
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
- เงินลงทุน	2,865,000	2,865,000	2,865,000	2,865,000	2,865,000
- กำไรสะสม	1,295,376	3,513,504	6,291,184	9,991,616	14,614,800
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,160,376	6,378,504	9,156,184	12,856,616	17,479,800
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>4,161,096</b>	<b>6,379,464</b>	<b>9,157,384</b>	<b>12,858,056</b>	<b>17,481,480</b>

## 7.6 การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

ใช้เครื่องมือ Financial Feasibility Canvas มาวิเคราะห์ในด้านแผนการเงินและประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

Financial Feasibility Canvas		
<p><b>1) เหตุผลในการลงทุน (Investment Rationale)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง จึงเชื่อว่าเป็นโอกาสและสนับสนุนแนวคิดของธุรกิจ</li> <li>บริการกิจกรรมที่ส่งเสริมทางด้านสุขภาพของร่างกาย เน้นกิจกรรมแบบกลุ่มส่งเสริมทางด้านจิตใจและสังคม นำไปสู่การมีสุขภาพร่างกายและจิตใจที่ดี ช่วยชะลอการเสื่อมของสุขภาพได้</li> </ul>	<p><b>2) การลงทุน (Capital Investment)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>งบประมาณการลงทุนในโครงการ 2,866,000 บาท               <ul style="list-style-type: none"> <li>เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร 2,394,000 บาท</li> <li>ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน 12,000 บาท</li> <li>เงินทุนหมุนเวียน 459,000 บาท</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>3) สมมติฐาน (Assumptions)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>รายได้               <ul style="list-style-type: none"> <li>ปีที่ 1 3,468,960 บาท</li> <li>ปีที่ 2 4,625,280 บาท</li> <li>ปีที่ 3 5,781,600 บาท</li> <li>ปีที่ 4 6,937,920 บาท</li> <li>ปีที่ 5 8,094,240 บาท</li> </ul> </li> <li>รวมต้นทุนการให้บริการ               <ul style="list-style-type: none"> <li>ปีที่ 1-2 ประมาณ 900,000 บาท</li> <li>ปีที่ 3-5 ประมาณ 1,300,000 บาท</li> </ul> </li> <li>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร               <ul style="list-style-type: none"> <li>ปีที่ 1-5 ประมาณ 960,000 บาท</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>6) การตัดสินใจของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Decision)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถลงทุนได้โดยใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้น โดยไม่ต้องกู้จากสถาบันทางการเงิน</li> <li>นโยบายการลงทุน โดยควบคุมให้ต้นทุนต่ำ เช่นดำเนินการเช่าสถานที่แทนการซื้อที่ดิน จึงทำให้ใช้เงินลงทุนไม่มาก และคืนทุนได้ไว</li> <li>ตัดสินใจลงทุน เนื่องจากธุรกิจมีการสนับสนุนที่ดีด้านโอกาสและสภาพแวดล้อม มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จและได้ผลตอบแทนที่ดี</li> </ul>	<p><b>5) ผลตอบแทนทางการเงิน (Financial Returns)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Net Present Value 7,784,945 บาท</li> <li>IRR = 77.49%</li> <li>Payback period = 2 ปี</li> </ul>	<p><b>4) กระแสเงินสด (Cashflow)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>กระแสเงินสดสุทธิ               <ul style="list-style-type: none"> <li>Y0 = -2,866,000 บาท</li> <li>Y1 = 1,541,676 บาท</li> <li>Y2 = 2,464,428 บาท</li> <li>Y3 = 3,023,980 บาท</li> <li>Y4 = 3,946,732 บาท</li> <li>Y5 = 4,869,484 บาท</li> </ul> </li> </ul>

### การตัดสินใจของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Decision)

- สามารถลงทุนได้โดยใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้น โดยไม่ต้องกู้จากสถาบันทางการเงิน
- นโยบายการลงทุน โดยควบคุมให้ต้นทุนต่ำ เช่นดำเนินการเช่าสถานที่แทนการซื้อที่ดิน จึงทำให้ใช้เงินลงทุนไม่มาก และคืนทุนได้ภายใน 2 ปี
- ตัดสินใจลงทุน เนื่องจากธุรกิจมีการสนับสนุนที่ดีด้านโอกาสและสภาพแวดล้อม มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จและได้ผลตอบแทนที่ดี

## บทที่ 8

### ความเสี่ยงและแผนการรับมือ

การดำเนินธุรกิจของบริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด มีความเสี่ยงอยู่หลายด้าน ซึ่งไม่ได้แตกต่างจากการดำเนินธุรกิจอื่น ๆ ทุกประเภท ดังนั้นทางบริษัทจะต้องคาดการณ์ความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น ประเมินถึงผลกระทบ และโอกาสในการเกิด เพื่อนำมาใช้วางแผนในการป้องกัน หรือลดผลกระทบหากเกิดความเสี่ยงดังกล่าวขึ้น มีรายละเอียดที่ได้จากการประเมินแล้วดังนี้

#### 8.1 ความเสี่ยงจากการลงทุน ขาดสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน

เนื่องจากการลงทุนของบริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด ในช่วงเริ่มต้นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการต่อเติมและปรับปรุงสถานที่ รวมถึงค่าอุปกรณ์ใช้ในกิจกรรมออกกำลังกาย ฟิตเนส ซึ่งมีราคาต้นทุนที่สูง จึงทำให้จำนวนเงินที่ต้องใช้ลงทุน มีจำนวนมาก ใกล้เคียงกับเงินลงทุนจากผู้ถือหุ้น อีกทั้งในช่วงแรกของการให้บริการ อาจจะมีผู้ให้บริการไม่มากนัก ทำให้รายได้จากการขายบริการ อาจจะไม่มากเพียงพอ เพื่อจ่ายต้นทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการได้

แนวทางในการดำเนินการจัดการความเสี่ยง คือ บริษัทต้องมีการบริหารจัดการ บันทึกราย และตรวจสอบข้อมูลทางการเงินอย่างสม่ำเสมอ อาจมีการวางแผนลำดับการลงทุน แบ่งออกเป็น phase ต่างๆ ให้เหมาะสมมากขึ้น โดยไม่จำเป็นต้องลงทุนทั้งหมดภายในครั้งเดียว เช่น ในช่วงเริ่มต้นมีการลงทุนในส่วนของอุปกรณ์ที่ให้เพียงพอต่อการให้บริการในช่วงแรกเท่านั้น หากมีปริมาณการให้บริการที่มากขึ้น จึงจะลงทุนเพิ่มขึ้นเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการ และอาจใช้วิธีการเช่าอุปกรณ์ที่มีราคาสูง แทนการซื้อภายในครั้งเดียวด้วยเงินจำนวนมาก เป็นต้น

#### 8.2 ความเสี่ยงด้านบุคลากร โดยเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ ฟิตเนสเทรนเนอร์

การให้บริการของบริษัท จอยเคอร์รี่ จำกัด ที่เน้นการให้บริการส่งเสริมสุขภาพร่างกาย ด้วยกิจกรรมออกกำลังกาย ตำแหน่งฟิตเนสเทรนเนอร์ จึงมีความสำคัญมาก และขาดไม่ได้สำหรับ

การให้บริการ ดังนั้นหากบุคลากรในตำแหน่งนี้ ขาดหายไป จะทำให้บริษัท ไม่สามารถให้บริการต่อได้ นำไปสู่การสูญเสียรายได้ ขาดความต่อเนื่องของกิจกรรม และตัวผู้ให้บริการจะเกิดความไม่พอใจได้ อีกทั้งชื่อเสียงและความสามารถของฟิตเนสเทรนเนอร์ เป็นสิ่งที่สามารถดึงดูดผู้บริโภคในตลาดให้เข้ามาใช้บริการได้ด้วย หากมีการเปลี่ยนแปลง จึงกระทบต่อการตัดสินใจใช้บริการได้

แนวทางในการดำเนินการจัดการความเสี่ยง คือ บริษัทต้องมีการจัดหาฟิตเนสเทรนเนอร์สำรอง เตรียมพร้อมไว้ก่อนหลายคน ซึ่งจะต้องมีคุณสมบัติที่เหมาะสมเช่นเดียวกับฟิตเนสเทรนเนอร์ที่เป็นพนักงานประจำ เช่น สามารถสอนพิลาทิส และโยคะสำหรับผู้สูงอายุได้ หากต้องใช้บริการสำรอง จะเป็นการให้ค่าจ้างเป็นรายครั้งไป และในอนาคตให้มีการจ้างบุคลากรเพิ่มมากขึ้น เพื่อสามารถทดแทนกรณีฉุกเฉินที่พนักงานอีกคนไม่สามารถมาปฏิบัติงานได้

### 8.3 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยของผู้สูงอายุที่ใช้บริการ

เนื่องจากเป็นบริการที่ให้แก่วัยสูงอายุ ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่มีความเปราะบาง ต้องได้รับการดูแลเป็นพิเศษ มีความแตกต่างในด้านสุขภาพและความแข็งแรงในแต่ละบุคคล จึงมีความเสี่ยงในหลาย ๆ ด้านในระหว่างการใช้บริการ เช่น การล้ม การได้รับบาดเจ็บ และปัญหาสุขภาพส่วนตัวที่อาจจะกำเริบขึ้นระหว่างใช้บริการ

แนวทางในการดำเนินการจัดการความเสี่ยง คือ บริษัทต้องมีแผนรับรองในการรับมือกรณีฉุกเฉินต่างๆ ที่สามารถเกิดขึ้นได้กับตัวผู้สูงอายุที่มาใช้บริการ ทั้งแผนในการป้องกันโดยการประเมินสุขภาพและความพร้อมของผู้สูงอายุในเบื้องต้น ใช้เครื่องมือ Senior Fitness Testing เป็นต้น มีเบอร์ฉุกเฉินสำหรับการเรียกรถพยาบาล ที่สามารถส่งตัวไปยังโรงพยาบาลได้ มีการซักซ้อมอย่างเป็นประจำเพื่อให้สามารถดำเนินการตามแผนได้อย่างรวดเร็วและทันที และในส่วนของสถานที่เองต้องมีการต่อเติมและปรับปรุงให้เหมาะสมต่อการให้บริการแก่ผู้สูงอายุ เช่น มีราวจับและมีที่นั่งพักในหลาย ๆ จุด พื้นของสถานที่ที่มีความเรียบ หลีกเลี่ยงการใช้พื้นที่ต่างระดับกัน



## บรรณานุกรม

- สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล. (2565). Research Brief การเข้าถึงระบบบริการทางสังคมของประชากรในครัวเรือนก่อนวัยสูงอายุและผู้สูงอายุ ที่มีรูปแบบการอยู่อาศัยต่างกันเพื่อนำไปสู่แนวทางการสนับสนุนการบริการที่เหมาะสม. สืบค้นจาก [https://ipsr.mahidol.ac.th/post\\_research/research-brief-การเข้าถึงระบบบริการ/](https://ipsr.mahidol.ac.th/post_research/research-brief-การเข้าถึงระบบบริการ/กรมกิจการผู้สูงอายุ. (2566). คำนีการพึงพิงระดับตำบล/อัตราส่วนการเป็นภาระของประชากรไทย ปี พ.ศ 2565 by Looker Studio. สืบค้นจาก https://www.dop.go.th/th/know/side/1/1/2388)
- กรมกิจการผู้สูงอายุ. (2566). คำนีการพึงพิงระดับตำบล/อัตราส่วนการเป็นภาระของประชากรไทย ปี พ.ศ 2565 by Looker Studio. สืบค้นจาก <https://www.dop.go.th/th/know/side/1/1/2388>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2565). ร้อยละของผู้สูงอายุที่อยู่คนเดียว. สืบค้นจาก [https://catalog.nso.go.th/th/dataset/0704\\_01\\_0001](https://catalog.nso.go.th/th/dataset/0704_01_0001)
- นิด้าโพล, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า). (2566). ใคร? ควรดูแลผู้สูงอายุไทยให้อยู่ดีมีสุข ปี 2566. สืบค้นจาก [https://nidapoll.nida.ac.th/survey\\_detail?survey\\_id=625](https://nidapoll.nida.ac.th/survey_detail?survey_id=625)
- Carrick-Ranson, G., Howden, E. J., & Levine, B. D. (2022). Exercise in Octogenarians: How Much Is Too Little?. *Annual review of medicine*, 73, 377-391.
- รายงานสุขภาพคนไทย สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดลอนาคตของผู้สูงอายุไทย. (2566). อนาคตของผู้สูงอายุไทย. สืบค้นจาก [https://www.thaihealthreport.com/th/articles\\_detail.php?id=155](https://www.thaihealthreport.com/th/articles_detail.php?id=155)
- Post Today. (2566). ฝากรัฐบาลใหม่และภาคธุรกิจ รับมือสังคมผู้สูงอายุในไทย มาไวกว่าคาด. สืบค้นจาก <https://www.posttoday.com/business/692880>
- SMEONE. (2566). เจาะอินไซต์ “ผู้สูงอายุ” ยุคดิจิทัล เมื่อไทยเข้าสู่ “สังคมสูงวัย” SMEs จะคว้าโอกาสนี้อย่างไร ?. สืบค้นจาก <https://www.smeone.info/posts/view/4933>
- บมจ.ธนาคารกรุงเทพ. (2565). เข้าใจสังคมผู้สูงอายุ สู่การคว้าโอกาสธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ SME เมืองไทย. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbanksme.com/en/8sme1-understand-the-aging-society-to-seize-business-opportunities>

## บรรณานุกรม (ต่อ)

EUKEIK .EE. (2562). คนสูงวัยเขาคิดอะไรกัน ในวันที่โลกกำลังเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างเต็มรูปแบบ.

สืบค้นจาก <https://marketeeronline.co/archives/127402>

Ratinun Chaiwiboolvech. (2561). เจาะลึก “อาวุโส มาร์เก็ตติ้ง” จับตลาดคนสูงวัยอย่างไรให้อยู่

หมัด. สืบค้นจาก <https://brandinside.asia/insight-aging-society/>

La Greca, S., Rapali, M., Ciaprini, G., Russo, L., Vinciguerra, M. G., & Di Giminiani, R. (2022).

Acute and Chronic Effects of Supervised Flexibility Training in Older Adults: A Comparison of Two Different Conditioning Programs. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(24), 16974.



ภาคผนวก

## ภาคผนวก ก

### แบบสอบถามเพื่องานวิจัย

เรื่อง แผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ  
จอยเดอร์รี่ (Joyderly)

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิจัย แผนธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุจอยเดอร์รี่ (Joyderly) เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้เครื่องมือ In-depth Interview มีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป รวมถึงคนที่เกษียณอายุก่อนกำหนด และตัวบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ใช้กับผู้สูงอายุที่มีบทบาทในการตัดสินใจและดูแลผู้สูงอายุ เช่น คนในครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ เป็นต้น การศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์หลัก คือการศึกษาโอกาสทางธุรกิจในการเลือกใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ และสอบถามถึงปัจจัยที่คำนึงถึงในการเลือกใช้บริการดังกล่าว เพื่อนำเสนอแนวทางการออกแบบธุรกิจและออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับการเขียนแผนธุรกิจ

การศึกษานี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในระดับปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจสุขภาพ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ผู้ศึกษาใคร่ขอความอนุเคราะห์ท่านในการให้ข้อมูลประกอบการศึกษา ความเป็นไปได้ทางธุรกิจและแนวทางการพัฒนาแบบจำลองธุรกิจดังกล่าว ทั้งนี้ผู้ศึกษาจะเก็บข้อมูลดังกล่าวเป็นความลับและใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น โดยแบบสัมภาษณ์ มี 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นปัจจัยที่คำนึงถึงในการเลือกใช้บริการ และความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ

ผู้ศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่าน และขอขอบพระคุณยิ่งมา ณ โอกาสนี้

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดระบุเครื่องหมาย [ √ ] ในข้อที่ใกล้เคียงกับคำตอบของคุณมากที่สุด

1. เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม
  - ชาย                       หญิง
2. อายุของผู้ตอบแบบสอบถาม
  - ต่ำกว่า 20 ปี     20 – 39 ปี     40 – 59 ปี     อายุ 60 ปีขึ้นไป
3. อาชีพในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม
  - พนักงานบริษัทเอกชน                       ประกอบธุรกิจส่วนตัว
  - ข้าราชการ/ พนักงานรัฐวิสาหกิจ                       พ่อบ้าน/ แม่บ้าน
  - เกษียณอายุ                       อื่นๆ โปรดระบุ
4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม
  - ต่ำกว่า 20,000 บาท                       20,000 – 40,000 บาท
  - 40,001 – 60,000 บาท                       60,001 บาทขึ้นไป

## ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นปัจจัยที่ค้ำยันถึงในการเลือกใช้บริการ และความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ



บริษัท จอยเดอร์ จำกัด จะเป็นผู้ให้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ บริษัท ฯ จะเป็นผู้ให้บริการในการจัดกิจกรรมต่างๆที่ช่วยเสริมสร้างในด้านต่าง ๆ ให้แก่ผู้สูงอายุ โดยมุ่งเน้นกิจกรรมที่ส่งเสริมทางด้านสุขภาพของร่างกาย มีกิจกรรมแบบกลุ่มเพื่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ส่งเสริมทางด้านจิตใจและสังคมให้แก่ผู้สูงอายุ นำไปสู่การมีสุขภาพร่างกายและจิตใจที่ดี ช่วยชะลอการเสื่อมของสุขภาพได้

กิจกรรมที่จะให้บริการ จะมีกิจกรรมหลักคือ กิจกรรมที่ส่งเสริมสุขภาพทางกาย ซึ่งได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายว่าสามารถช่วยชะลอวัยให้แก่ผู้สูงอายุได้ ส่งผลดีกับสุขภาพพื้นฐานทั้งทางด้านร่างกาย สมอง ความจำ การนอนหลับ และจิตใจ ช่วยลดความเสี่ยงในการเกิดโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง NCDs (Non-Communicable diseases) ดังนั้นทางบริษัท ฯ จึงมุ่งเน้นไปที่กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพทางกาย พัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อที่เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ เป็นกิจกรรม

ที่มีความโดดเด่น และแตกต่างจากการออกกำลังกายพื้นฐาน เช่น พิลาทิส สำหรับผู้สูงอายุ Class ต้น ออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น ซึ่งการพัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อเป็นสิ่งที่สำคัญและเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุเป็นอย่างมาก เพราะจะช่วยในเรื่อง สมดุลการทรงตัว เพิ่มประสิทธิภาพในการเคลื่อนไหว ทำให้ความเสี่ยงในการหกล้มลดลง ซึ่งประโยชน์ดังกล่าวนี้จะช่วยทำให้คุณภาพชีวิต (Quality of life) ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ผู้สูงอายุที่มาใช้บริการ จะสามารถเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ที่ทางบริษัทฯ จะจัดขึ้นเพิ่มเติม เพื่อให้สุขภาพของผู้ใช้บริการครอบคลุมทั้งทางกาย จิตใจ และความรู้

5. ท่านรู้จักหรือเคยใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ สำหรับผู้สูงอายุหรือไม่? ไม่ว่าจะป็นกิจกรรมเพื่อส่งเสริมทางด้านร่างกาย กิจกรรมบำบัดส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้
  - เคย                       ไม่เคย
6. หากมีผู้ให้บริการ ที่มีกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพในด้านต่างๆ สำหรับผู้สูงอายุที่ยังช่วยเหลือตัวเองได้ เพื่อให้ร่างกายแข็งแรง ชะลอวัย และป้องกันการเสื่อมโทรมของร่างกาย เช่น คลาสสอนออกกำลังกาย พิลาทิส กิจกรรมบำบัดส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ สำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น ท่านสนใจใช้บริการ หรือแนะนำให้กับผู้สูงอายุที่อยู่ในความดูแลของท่านหรือไม่?
  - สนใจ/แนะนำให้ใช้บริการ
  - ไม่สนใจ/ไม่แนะนำให้ใช้บริการ
  - ขอคิดดูก่อน
7. ปัจจัยหรือเหตุผลใด ที่จะทำให้ท่านตัดสินใจหรือแนะนำให้ผู้สูงอายุใช้บริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - กิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมสุขภาพ ร่างกายแข็งแรง ชะลอความเสื่อมของร่างกายให้ผู้สูงอายุ
  - ผู้สูงอายุได้ออกไปทำกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ เจอสังคม ไม่อยู่ลำพังคนเดียว
  - สถานที่ให้บริการที่มีคุณภาพมาตรฐาน ปลอดภัย
  - ปัจจัยทางด้านราคา สมเหตุสมผล สามารถเข้าถึงได้ง่าย
  - อื่นๆ โปรดระบุ

.....
8. รูปแบบกิจกรรมกิจกรรมที่จะให้บริการ จะมีกิจกรรมหลักคือ กิจกรรมที่ส่งเสริมสุขภาพทางกาย คือการออกกำลังกาย ช่วยส่งเสริมสุขภาพพื้นฐาน โดยเฉพาะประโยชน์ของการพัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อในผู้สูงอายุ และยังสามารถเข้าร่วมกิจกรรมนันทนาการ

ส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้ ที่จะจัดขึ้นเพิ่มเติม เพื่อให้สุขภาพของผู้ใช้บริการครอบคลุมทั้งทางกาย จิตใจ และความรู้ ดังนี้ มีความเหมาะสมหรือไม่?

<p><b>กิจกรรมหลัก: ส่งเสริมสุขภาพทางกาย</b> พัฒนาความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อในผู้สูงอายุ</p>	<p><b>กิจกรรมเสริม: นันทนาการส่งเสริมระบบประสาทและการเรียนรู้</b></p>
<p>ตัวอย่างกิจกรรม</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กายภาพบำบัดโดยนักกายภาพ</li> <li>- Class เต็มออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ</li> <li>- เวทเทรนนิ่งสำหรับวัยเก่า</li> <li>- พิลาทิส สำหรับผู้สูงอายุ</li> <li>- Adaptive Yoga คอร์สพื้นฟูการเคลื่อนไหว</li> </ul>	<p>ตัวอย่างกิจกรรม</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nutritional Coaching โดยนักโภชนาการ</li> <li>- สอนถักนิตติ้ง/โครเชต์ เช่น ทำหมวก ผ้าพันคอ</li> <li>- จัดดอกไม้</li> <li>- เล่นเกมฝึกทักษะสมอง</li> <li>- Hand massages and nail service</li> <li>- สอนทักษะการถ่ายภาพ สอนตัดต่อ VDO</li> <li>- สอนการใช้สื่อ โซเชียลมีเดีย ออนไลน์</li> </ul>

เห็นด้วย เพราะ

.....

.....

ไม่เห็นด้วย เพราะ

.....

.....

9. กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยในผู้สูงอายุ เช่น คลาสสอนออกกำลังกาย จะเน้นเป็นรูปแบบกลุ่ม ประมาณ 10 – 18 คนต่อคลาส เพื่อให้ผู้สูงอายุ หรือผู้มาใช้บริการ ได้มีการสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีร่วมกัน กิจกรรมมีความหลากหลายมากขึ้นตามสิ่งที่สนใจ และเป็น การสร้างแรงจูงใจในการร่วมกิจกรรมในการฝึกฝนและการออกกำลังกายได้มากขึ้น ท่านเห็นด้วยหรือไม่?

เห็นด้วย เพราะ

.....

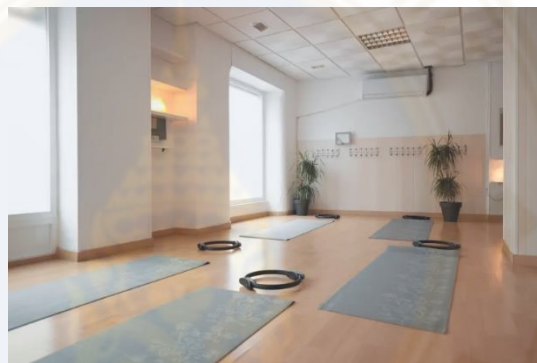
.....

□ ไม่เห็นด้วย เพราะ

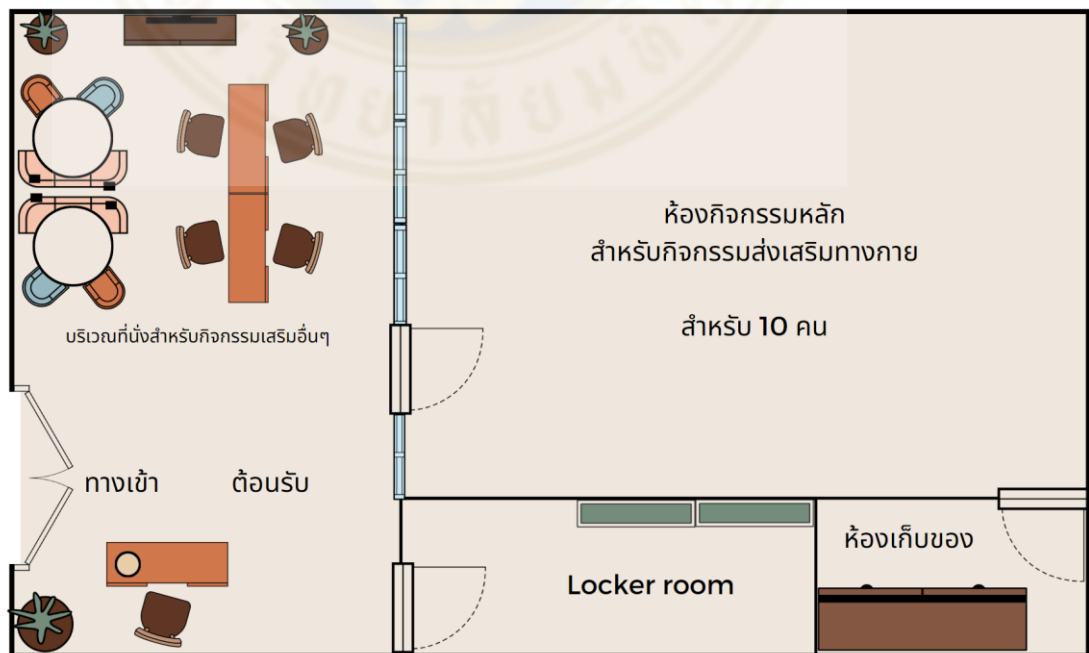
.....

.....

10. การออกแบบ การตกแต่งสถานที่ มีความเหมาะสมหรือไม่?



รูปแบบตัวอย่างสถานที่ของบริษัท จอยเคอร์ จำกัด





พื้นที่และสัดส่วนบริษัท จอยเคอร์ จำกัด มีพื้นที่ใช้สอยเท่ากับ 180 ตารางเมตร

เห็นด้วย เพราะ

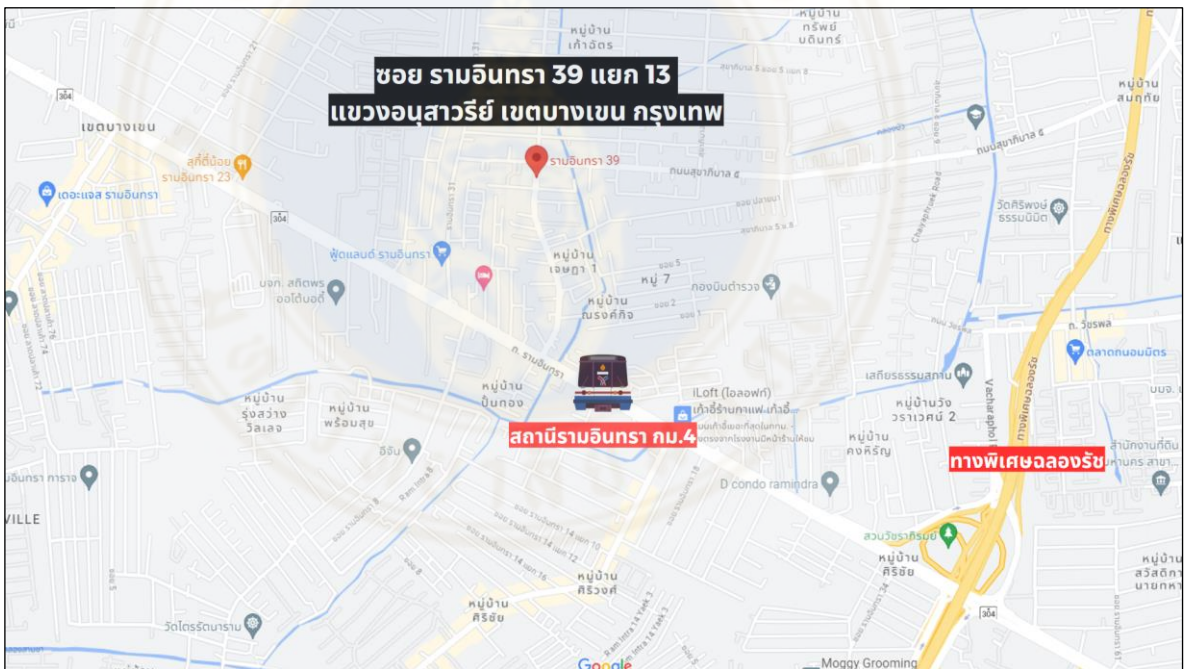
.....  
.....

ไม่เห็นด้วย เพราะ

.....  
.....

11. ท่านคิดว่าทำเลที่ตั้งของบริษัท จอยเคอร์ จำกัด มีความเหมาะสมหรือไม่?

ตั้งอยู่ในสำนักงาน ออฟฟิศ ที่ ซอยรามอินทรา 39 แยก 13 แขวงอนุสาวรีย์ เขต บางเขน กรุงเทพฯ 10220 โดยการเช่าพื้นที่ 1 ชั้นของสำนักงานดังกล่าว ทำเลดังกล่าว สามารถเดินทางได้ทั้ง รถยนต์ส่วนตัว จะมีที่จอดรถได้มาก 6-10 คัน ใกล้กับทางพิเศษ ฉลองรัช และสามารถเดินทางโดยใช้รถไฟฟ้าสายสีชมพู สถานีรามอินทรา กม.4



เหมาะสม เพราะ

.....  
.....

ไม่เหมาะสม เพราะ

.....  
.....



ขอคิดดูก่อน เพราะ

.....  
.....

16. ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม เกี่ยวกับธุรกิจบริการกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพเพื่อการชะลอวัยสำหรับผู้สูงอายุ จอยเคอร์รี่ (Joyderly)

.....  
.....

