

แผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม



ปภพพร คุณสุวรรณชัย

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2567

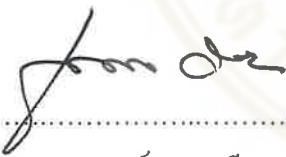
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนธุรกิจ
คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 1 พฤษภาคม พ.ศ. 2567

ปภพพร คุณสุวรรณชัย

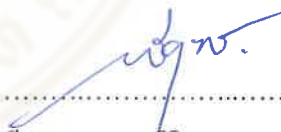
นางสาวปภพพร คุณสุวรรณชัย
ผู้วิจัย



รองศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์



ตรียุทธ พรหมศิริ,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

Vienna Kiamam

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

Savitree Sontipriyaporn

สาวตรี สันติพิริยพร,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำสารนิพนธ์แผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม สามารถสำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาของ รองศาสตราจารย์ ดร. ธนพล วีราสา อาจารย์ที่ปรึกษาของผู้จัดทำ ที่ได้ให้คำปรึกษาและแนะนำแนวทางการทำสารนิพนธ์อย่างละเอียด อีกทั้งยังช่วยตรวจสอบแก้ไขข้อมูล การวิเคราะห์จนสามารถออกแบบแผนธุรกิจออกมาได้อย่างสมบูรณ์ ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์เป็นอย่างยิ่งมา ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณคณาจารย์ ประจำวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน ที่ได้สอนและให้ความรู้คำแนะนำและบทเรียนต่างๆ และการปฏิบัติจริง จนทำให้ผู้จัดทำสามารถนำ ความรู้มาประยุกต์ใช้ในการทำสารนิพนธ์และออกแบบแผนธุรกิจฉบับนี้ได้ และผู้จัดทำขอขอบคุณ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน ที่ช่วยให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการทำสารนิพนธ์นี้

สุดท้ายนี้ผู้จัดทำ ขอขอบคุณ อาจารย์ นายแพทย์ประกิต อนุกุลวิทยา ที่ให้ความช่วยเหลือ และข้อมูลและให้สัมภาษณ์ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากในการออกแบบแผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรค ปวดศีรษะแบบองค์รวม จนทำให้สารนิพนธ์เสร็จสมบูรณ์ จึงขอขอบคุณทุกท่านมา ณ ที่นี้

ปกพพร คุณสุวรรณชัย

บทสรุปผู้บริหาร

แผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม เกิดจากการมองเห็นความต้องการของผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะเรื้อรังในการเข้าถึงแพทย์ผู้เชี่ยวชาญโดยตรง อาการปวดศีรษะนั้นเป็นอาการทางระบบประสาทและสมองที่ผู้ป่วยมาพบแพทย์มากที่สุด และผู้ป่วยกลุ่มนี้จำเป็นต้องได้รับการตรวจวินิจฉัยและรักษาอย่างถูกต้องจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญระบบประสาทและสมอง แต่ประเทศไทยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านนี้เพียง 753 คน การรักษาผู้ป่วยกลุ่มนี้เบื้องต้นจะได้รับการรักษาด้วยแพทย์เวชปฏิบัติทั่วไปก่อน การนัดตรวจติดตามกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญต้องใช้ระยะเวลาหลายเดือน จากการศึกษาพบว่าผู้ป่วยส่วนใหญ่ต้องการทราบสาเหตุของการปวดศีรษะเนื่องจากกังวลเรื่องโรคร้ายแรง และต้องการความสะดวกด้านเวลาและการให้บริการ โดยจะสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับแพทย์และสถานพยาบาลทางอินเทอร์เน็ต และเลือกเข้ารับการตรวจรักษาที่สถานพยาบาลเอกชน ดังนั้น การจัดตั้งธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม มีบริการที่ให้ความสะดวกในการเข้ารับการตรวจวินิจฉัยและรักษาอย่างถูกต้องจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญโรคปวดศีรษะโดยตรง สามารถทราบสาเหตุที่ชัดเจนของการปวดศีรษะ จะช่วยลดความกังวลเรื่องโรคร้ายแรง สร้างความสะดวกและตอบสนองความต้องการของผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะเรื้อรังได้

ธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม จะเป็นคลินิกเฉพาะทางที่มีความเป็นเลิศด้านการตรวจวินิจฉัยและการดูแลรักษาผู้ป่วยโรคปวดศีรษะแบบครบวงจรชั้นนำในประเทศไทย ด้วยทีมผู้เชี่ยวชาญสหวิชาชีพ และนวัตกรรมการแพทย์ที่ทันสมัย รวมทั้งระบบการให้บริการที่สะดวกและรวดเร็ว สามารถนัดวันเวลาได้ และมีระบบติดตามการรักษาผ่าน Line OA ของคลินิกผ่าน Feature ที่คลินิกสร้างขึ้นเพื่อนำมาใช้ติดตามและปรับการรักษาให้เหมาะกับผู้ป่วยแต่ละคนได้ คลินิกฯ จะจัดตั้งเป็นนิติบุคคลในรูปแบบบริษัท สถานที่ให้บริการของคลินิกจะเป็นอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ตั้งอยู่ติดถนนใหญ่ บนถนนราชพฤกษ์ จังหวัดนนทบุรี

กลุ่มเป้าหมายหลักที่มารับบริการตรวจวินิจฉัยและรักษาจะเป็นผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะเรื้อรัง โรคปวดศีรษะไมเกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ อาการปวดศีรษะจากสาเหตุอื่นๆ โรคปวดใบหน้าและเส้นประสาท ที่อาการปวดไม่ดีขึ้นจากการใช้ยา หรือไปพบแพทย์แล้วอาการไม่ดีขึ้นหรือปวดศีรษะมากจนส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน มีรายได้ปานกลาง (มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน) อาศัยอยู่กรุงเทพฯ และนนทบุรี ต้องการความสะดวกและรวดเร็วในการเข้ารับการรักษา

บทสรุปผู้บริหาร(ต่อ)

ก่อนเปิดให้บริการ คลินิกจะทำเพจ Facebook Tiktok และ Line OA และทำ E-leaflet และ E-brochure เพื่อให้ความรู้ผู้ที่มีอาการปวดศีรษะ และเป็นช่องทางติดต่อสอบถาม และช่วง 1 เดือนก่อนเปิดให้บริการจะเริ่มทำโฆษณาการเปิดให้บริการของคลินิกควบคู่กับการให้ข้อมูลและความรู้เรื่องปวดศีรษะ และเริ่มทำการนัดหมายจองคิวพบแพทย์ หลังเปิดดำเนินการจะทำ content ให้ความรู้ด้านปวดศีรษะอย่างต่อเนื่อง ทั้งการโพสต์ข้อความและทำวิดีโอคลิปสั้นๆ อย่างน้อยสัปดาห์ละ 2 คลิป หรือโพสต์ผ่านทาง Social media ของคลินิก และทำการติดต่อสอบถามอาการผู้ที่เข้ามาใช้บริการที่คลินิกอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่ม customer engagement

แผนธุรกิจนี้ใช้ลงทุนทั้งสิ้น 15.17 ล้านบาท ประมาณการรายได้ของคลินิกในปีที่แรก 3.42 ล้านบาทต่อเดือน และเพิ่มขึ้นเป็น 6.84 ล้านบาทต่อเดือนในปีที่สอง และ 9.0 ล้านบาทต่อเดือนในปีที่ 3-5 โดยในปีที่ 1 จะมีรายได้รวม 41.04 ล้านบาท มีกำไรสุทธิ 1.60 ล้านบาท และในปีที่ 5 มีรายได้รวม 108.0 ล้านบาท มีกำไรสุทธิ 16.51 ล้านบาท ในการดำเนินการระยะ 5 ปี ธุรกิจจะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) 26.93 ล้านบาท ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 3 เดือน และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 54.01%

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	จ
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มา ความสำคัญและ โอกาสทางธุรกิจ	1
บทที่ 2 ภาพรวมบริษัทและรูปแบบธุรกิจ	4
2.1 รายละเอียดบริษัท	4
2.2 รูปแบบธุรกิจ	4
2.3 วิสัยทัศน์	6
2.4 พันธกิจ	7
2.5 เป้าหมายของธุรกิจ	7
2.5.1 เป้าหมายระยะสั้น (ปีที่ 1-2)	7
2.5.2 เป้าหมายระยะยาว (ปีที่ 3 ขึ้นไป)	7
2.6 Business Model Canvas	8
บทที่ 3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและอุตสาหกรรม	11
3.1 การวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม	11
3.1.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน	11
3.1.2 ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่	13
3.1.3 อำนาจต่อรองของลูกค้า	13
3.1.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดหา	14
3.1.5 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน	14
3.2 การวิเคราะห์ผลกระทบทางธุรกิจด้วยปัจจัยภายนอก	15
3.2.1 ปัจจัยด้านการเมือง	15

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า	
3.2.2	ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	15
3.2.3	ปัจจัยด้านสังคม	16
3.2.4	ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	16
3.2.5	ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	17
3.2.6	ปัจจัยด้านกฎหมาย	17
3.3	การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า	19
3.3.1	กิจกรรมหลัก	19
3.3.2	กิจกรรมสนับสนุน	22
3.4	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของธุรกิจ(SWOT Analysis)	23
บทที่ 4	แผนการตลาด	26
4.1	เป้าหมายทางการตลาด	26
4.2	วัตถุประสงค์ทางการตลาด	26
4.3	กลยุทธ์ในการแบ่งสัดส่วน เลือกกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาด	26
4.3.1	การแบ่งสัดส่วนทางการตลาด	26
4.3.2	การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย	27
4.3.3	การวางตำแหน่งทางการตลาด	28
4.4	กลยุทธ์ทางการตลาด	28
4.4.1	Marketing Mix-7Ps	29
4.4.2	การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ	32
4.5	แผนการตลาดก่อนและหลังเปิดดำเนินงาน	32
4.6	ค่าใช้จ่ายแผนการตลาด	35
บทที่ 5	แผนการดำเนินงาน	36
5.1	แผนดำเนินงานก่อนจัดตั้งคลินิก	36

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.1.1 สถานที่ตั้งบริษัท	36
5.1.2 การจดทะเบียนบริษัท	37
5.1.3 การออกแบบและตกแต่งสถานที่คลินิก	37
5.1.4 การจัดการด้าน Suppliers	39
5.1.5 การจัดการขยะติดเชื้อ	40
5.1.6 การขออนุญาตเปิดสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน	41
5.1.7 ขั้นตอนการเข้ารับบริการและการตรวจติดตาม และการส่งต่อผู้ป่วยกรณีฉุกเฉิน	42
5.1.8 ภาพรวมกิจกรรมก่อนการเปิดให้บริการคลินิก	42
5.2 แผนดำเนินงานหลังการจัดตั้งคลินิก 2 ปีแรก	43
5.3 แผนดำเนินงานหลังการจัดตั้งคลินิกปีที่ 3 เป็นต้นไป	43
บทที่ 6 แผนการจัดตั้งองค์กร	45
6.1 ข้อมูลบริษัท	45
6.2 รายละเอียดผู้ถือหุ้น	45
6.3 โครงสร้างองค์กร	45
6.4 แผนการด้านบุคลากรและเกณฑ์การคัดเลือก	46
บทที่ 7 แผนการเงิน	50
7.1 การประมาณการรายได้	50
7.2 การประมาณการต้นทุน	52
7.2.1 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการลงทุน	52
7.2.2 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและบริการ	53
7.2.3 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	54
7.2.4 รวมเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	54
7.2.5 รวมค่าใช้จ่ายหลังการดำเนินงาน ปีที่ 1-5	55
7.3 สมมติฐานทางการเงิน	56

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.4 งบการเงิน	57
7.4.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	57
7.4.2 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน	59
7.4.3 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน	61
7.4.4 การคำนวณ NPV, BC ratio และ IRR	63
บทที่ 8 การประเมินความเสี่ยงและแผนรองรับความเสี่ยง	64
8.1 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic risk)	64
8.2 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operational risk)	64
8.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ (Policy and Compliance risk)	65
8.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial risk)	65
บรรณานุกรม	67
ภาคผนวก	69
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจ คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบครบวงจร	70

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
4.1	แสดงกิจกรรมก่อนเปิดดำเนินงาน	33
4.2	แสดงกิจกรรมหลังเปิดดำเนินงาน	34
4.3	แสดงค่าใช้จ่ายกิจกรรมทางการตลาด	35
5.1	แสดงภาพรวมกิจกรรมก่อนการเปิดให้บริการคลินิก	42
5.2	แสดงภาพรวมกิจกรรมการพัฒนาระบบการติดตามผลการรักษาผู้ป่วย	44
6.1	แสดงรายละเอียดผู้ถือหุ้น	45
6.2	แสดงตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากร	46
6.3	แสดงเกณฑ์การคัดเลือกและค่าตอบแทน	48
7.1	แสดงการประมาณการรายได้ของคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม	51
7.2	แสดงราคาเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์สำนักงาน	52
7.3	แสดงต้นทุนราคายารักษาไมเกรนและเวชภัณฑ์	53
7.4	แสดงรวมเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	54
7.5	แสดงรวมค่าใช้จ่ายหลังการดำเนินงาน ปีที่ 1-5	55
7.6	แสดงปริมาณการให้บริการ ตามประมาณการการให้บริการ	56
7.7	แสดงอัตราค่าบริการต่อคน	56
7.8	แสดงต้นทุนค่าบริการต่อคน	56
7.9	แสดงการผ่อนชำระเงินกู้	57
7.10	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	58
7.11	แสดงประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน	60
7.12	แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน	61
7.13	แสดงกระแสเงินสดสุทธิ	63

สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
2.1	รูปภาพแสดงตราสินค้า Headache Center and Rehabilitation	4
2.2	รูปภาพแสดงที่ตั้งคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม	5
2.3	รูปภาพแสดงผังอาคารคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม	6
2.4	รูปภาพแสดงเครื่องแบบแพทย์และพนักงานคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม	6
4.1	รูปภาพแสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของการบริการ (Perceptual map)	28
4.2	รูปภาพแสดง Facebook Fanpage	30
4.3	รูปภาพแสดงตัวอย่างวิดีโอให้ความรู้	31
5.1	รูปภาพแสดงที่ตั้งสถานที่ของคลินิก	36
5.2	รูปภาพแสดงผังอาคารคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม	38
5.3	รูปภาพแสดงตัวอย่างการตกแต่งคลินิกส่วนด้านหน้าคลินิก	38
5.4	รูปภาพแสดงตัวอย่างการตกแต่งคลินิกส่วนห้องตรวจ	39
6.1	รูปภาพแสดงโครงสร้างองค์กร	46

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มา ความสำคัญและโอกาสทางธุรกิจ

อาการปวดศีรษะเป็นอาการทางระบบประสาทและสมองที่พบมากที่สุดสำหรับผู้ป่วยที่มาพบแพทย์ จากผลการสำรวจขององค์การอนามัยโลก (WHO) ค.ศ. 2016 พบว่า ความชุกของกลุ่มอาการปวดศีรษะมีมากถึงร้อยละ 50 ของประชากรโลก พบในผู้หญิงมากกว่าผู้ชาย และก่อให้เกิดภาวะทุพพลภาพสูงเป็นอันดับ 6 ของโลก ภาวะทุพพลภาพในที่นี้ หมายถึงการขาดงานขาดเรียนและก่อให้เกิดการขาดรายได้ อย่างไรก็ตาม การได้รับการวินิจฉัยและการรักษาอย่างถูกต้องและเหมาะสมของผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะจากอายุรแพทยระบบประสาทยังมีจำนวนไม่มากในทั่วโลก แม้ในประเทศสหรัฐอเมริกา มีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านปวดศีรษะน้อยกว่า 700 คน ซึ่งต้องรักษาผู้ป่วยไมเกรนที่มีในสหรัฐอเมริกาที่มากกว่า 55 ล้านคน

อาการปวดศีรษะ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลักๆ ได้แก่ ประเภทแรกคือ อาการปวดศีรษะแบบไม่มีพยาธิสภาพ (primary headache) เช่น โรคปวดศีรษะไมเกรน (migraine) โรคความเครียดจากความเครียด (tension-type headache) โรคปวดศีรษะแบบคลัสเตอร์ (cluster headache) และประเภทสอง คือ อาการปวดศีรษะที่มีสาเหตุหรือพยาธิสภาพชัดเจน (secondary headache) เช่น ปวดศีรษะจากการประสบอุบัติเหตุที่ศีรษะ ปวดศีรษะจากเนื้องอกในสมอง หรือปวดศีรษะจากการมีเลือดออกในสมอง เป็นต้น หากแบ่งความชุกของกลุ่มโรคที่เป็นสาเหตุของอาการปวดศีรษะจาก Global Burden of Disease study ค.ศ. 2022 พบว่า เป็นโรคปวดศีรษะจากความเครียด ร้อยละ 26 โรคปวดศีรษะไมเกรน ร้อยละ 14 โรคปวดศีรษะเรื้อรัง (chronic daily headache) ร้อยละ 4.6

การตรวจวินิจฉัยอาการปวดศีรษะ อาศัยการซักประวัติของตำแหน่งอาการปวดศีรษะ ลักษณะการปวด ความถี่ ปัจจัยกระตุ้นอาการปวดศีรษะ การตรวจร่างกายระบบสมอง รวมไปถึงการตรวจวินิจฉัยเพิ่มเติมด้วยเอกซเรย์คอมพิวเตอร์แม่เหล็กไฟฟ้า ส่วนด้านการรักษาโรคปวดศีรษะปัจจุบัน แบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบ ได้แก่ 1) การรักษาด้วยการใช้ยา ได้แก่ การรักษาด้วยยากลุ่มยาแก้ปวดต่างๆ ขณะนี้ที่มีอาการปวดศีรษะ และการใช้ยาป้องกันอาการปวดศีรษะ ซึ่งมีทั้งยารับประทานและยาฉีดต่างๆ 2) การรักษาโดยไม่ใช้ยา เช่น การทำกายภาพบำบัด เป็นต้น ซึ่งการรักษาก็จะขึ้นกับการตรวจวินิจฉัยว่าเป็นโรคปวดศีรษะชนิดไหน มีความรุนแรงมากน้อยเพียงใด

จาก Atlas of Headache Disorders, WHO ค.ศ. 2011 พบว่า ครึ่งหนึ่งของผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะจะดูแลรักษาตนเองด้วยการซื้อยารับประทานเองจากร้านขายยา มีเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น ที่เข้ารับการตรวจวินิจฉัยและรักษากับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญทางด้านระบบสมอง ตามปกติ ผู้ป่วยที่มาพบแพทย์ด้วยอาการปวดศีรษะมักจะเข้ารับการรักษากับสถานพยาบาลระดับปฐมภูมิและยังไม่ได้รับการตรวจกับอายุรแพทย์ระบบประสาทวิทยา หลังจากนั้นหากอาการปวดศีรษะยังไม่ดีขึ้นหรือมีการตรวจพบความผิดปกติอื่นทางสมองที่เป็นสาเหตุของอาการปวดศีรษะ ทำให้ต้องมีการนัดตรวจติดตามกับอายุรแพทย์ระบบประสาทวิทยา ซึ่งจาก My Migraine Center Survey ค.ศ. 2020 พบว่า ระยะเวลาการรอคอยการพบแพทย์เฉพาะทางนั้น มีระยะเวลายาวนานประมาณ 3-4 เดือน

ยกตัวอย่าง กลุ่มโรคปวดศีรษะไมเกรน จากการศึกษาของ Migraine Series study ค.ศ. 2021 พบว่าส่วนใหญ่เมื่อมีอาการจะยังไม่เข้ารับการรักษาในสถานพยาบาล ผู้ป่วยจะเริ่มจากซื้อยารับประทานเอง เมื่ออาการไม่ดีขึ้น ร้อยละ 13 ของผู้ป่วยที่ซื้อยาเอง จะเข้ารับการรักษากับแพทย์เวชปฏิบัติทั่วไปเป็นส่วนใหญ่ แต่ก็ยังพบปัญหาการวินิจฉัยไม่ถูกต้อง ทำให้เกิดความล่าช้าในการรักษาหรือการส่งต่อให้ผู้เชี่ยวชาญโดยตรง ซึ่งปัญหาต่างๆ พบว่าเกิดจากการขาดทรัพยากรและผู้เชี่ยวชาญในระบบสาธารณสุขของประเทศนั้นๆ การให้ความรู้เกี่ยวกับโรคจากกระทรวงสาธารณสุข และการให้ความสำคัญของโรคและการเจ็บป่วยที่ผู้ป่วยกำลังประสบ

สำหรับประเทศไทย เป็นที่ทราบกันดีว่าระบบสาธารณสุขของไทยมีปัญหาในเรื่องความแออัดและการรอคอยนานในการเข้ารับบริการในโรงพยาบาลของภาครัฐ และมีปัญหาการขาดแคลนแพทย์เฉพาะทาง ซึ่งปัจจุบันจำนวนผู้เชี่ยวชาญด้านปวดศีรษะในประเทศไทยยังมีจำกัด จากข้อมูลแพทยสภา ตั้งแต่ปี ค.ศ.1961-2021 มีอายุรแพทย์ที่ได้วุฒิบัตรสาขาประสาทวิทยาทั้งสิ้น 753 คน แต่มีเพียง 6 คนเท่านั้นที่จบอนุสาขาโรคปวดศีรษะโดยตรง อีกทั้งคลินิกโรคปวดศีรษะในโรงพยาบาลรัฐยังมีน้อย มีแคในโรงพยาบาลแพทย์บางแห่ง เช่น โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ เป็นต้น และอีกกลุ่มสถานพยาบาลที่สามารถรักษาอาการปวดศีรษะได้จะเป็นโรงพยาบาลของรัฐและเอกชนรวมทั้งคลินิกเอกชนเฉพาะทางที่มีแพทย์เฉพาะทางด้านประสาทวิทยา ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการและจำนวนผู้ป่วยที่มากขึ้นได้ และปัจจุบันผู้ป่วยและญาติ มีแนวโน้มที่จะหาข้อมูลเกี่ยวกับโรคหรืออาการที่เป็น รวมทั้งสามารถหาข้อมูลการรักษาและค้นหาแพทย์ผู้เชี่ยวชาญได้เองจากข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตมากขึ้น ทำให้ผู้ป่วยสามารถเลือกแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและสถานพยาบาลที่ต้องการเข้ารับบริการได้สะดวกและตรงความต้องการได้ ดังนั้นสถานพยาบาลเอกชน ทั้งโรงพยาบาลและคลินิกเอกชน จึงเป็นอีกทางเลือกที่สำคัญสำหรับผู้ที่ต้องการเข้ารับการบริการที่สะดวกสบายทั้งด้านเวลาและการเข้ารับบริการ ผู้เข้ารับบริการสามารถเลือกวันเวลาและแพทย์เฉพาะทางที่ต้องการได้

จากการสัมภาษณ์นายแพทย์ประกิต อนุกุลวิทยา อาจารย์แพทย์ประจำภาควิชาอายุรศาสตร์ประสาทวิทยา คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และ แพทย์ประจำคลินิกโรคปวดศีรษะและอาการปวดใบหน้า โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย พบว่า ระยะเวลาการรอคอยนัดพบแพทย์อายุรศาสตร์ประสาทวิทยา ในเวลาราชการใช้เวลานาน 6 เดือน และนอกเวลาราชการนาน 2 เดือน และสิ่งผู้ป่วยกังวลหรือสิ่งที่ทำให้ผู้ป่วยมาพบแพทย์ ในกลุ่มผู้ป่วยปวดศีรษะที่มาพบแพทย์ครั้งแรก จะต้องการทราบถึงสาเหตุของอาการปวดศีรษะ เนื่องจากมีความกังวลว่าจะเป็นโรคร้ายแรง เช่น โรคหลอดเลือดสมอง หรือ เนื้องอกสมอง แต่สาเหตุที่แท้จริงอาจจะแค่อาการปวดศีรษะที่เกิดจากปวดกล้ามเนื้อได้ ส่วนในผู้ป่วยที่เคยรักษาที่อื่นมาก่อน เช่น ผู้ป่วยปวดศีรษะจากไมเกรน ผู้ป่วยต้องการให้อาการปวดลดลง ลดความถี่และความรุนแรงของอาการปวด

ด้วยเหตุนี้ ผู้จัดทำจึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะ สำหรับผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะเรื้อรัง โรคปวดศีรษะไมเกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ อาการปวดศีรษะจากสาเหตุอื่นๆ โรคปวดใบหน้าและเส้นประสาท ซึ่งจะได้รับการดูแลจากทีมสหวิชาชีพ ทั้งอายุรแพทย์ที่ได้รับวุฒิบัตรสาขาประสาทวิทยา พยาบาลวิชาชีพเฉพาะทางที่ได้รับการอบรมด้านโรคปวดศีรษะ และนักกายภาพบำบัด โดยให้บริการตั้งแต่การตรวจวินิจฉัยและรักษาแบบองค์รวม ประกอบด้วย การให้คำปรึกษา การรักษาด้วยยารับประทาน การรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP การรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A การรักษาด้วยการทำ nerve block การรักษาด้วยการทำกายภาพบำบัดในรักษาผู้ป่วยปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ เพื่อเป็นทางเลือกให้ผู้ใช้บริการได้รับการตรวจรักษาอาการปวดศีรษะโดยแพทย์เฉพาะทาง อย่างถูกต้อง เหมาะสม และไม่ต้องรอนานในการเข้ารับบริการ

บทที่ 2

ภาพรวมบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

2.1 รายละเอียดบริษัท

ธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม เป็นสถานรักษาพยาบาลที่ไม่รับรักษาผู้ป่วยแบบค้างคืน เป็นคลินิกเวชกรรมที่ให้บริการตรวจวินิจฉัยและรักษารวมทั้งให้คำปรึกษาเกี่ยวกับโรคปวดศีรษะ โดยทีมสหวิชาชีพ ทั้งอายุรแพทย์ที่ได้รับวุฒิบัตรสาขาประสาทวิทยา พยาบาลวิชาชีพเฉพาะทางที่ได้รับการอบรมด้านโรคปวดศีรษะ และนักกายภาพบำบัด

ตราสินค้า



ภาพที่ 2.1 รูปภาพแสดงตราสินค้า Headache Center and Rehabilitation

2.2 รูปแบบธุรกิจ

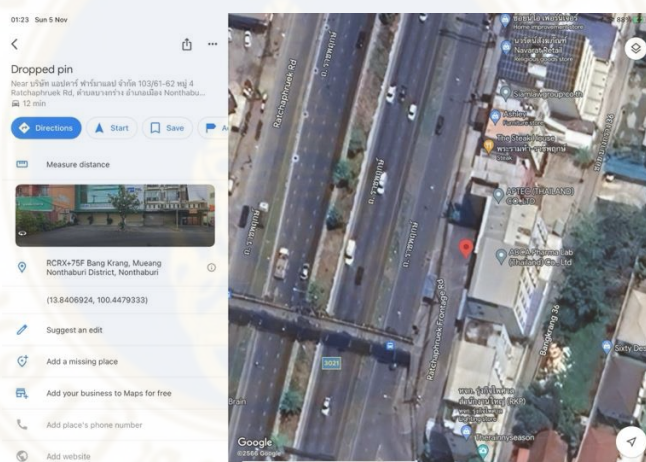
คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม

การบริการของคลินิก:

○ การตรวจวินิจฉัย ผ่านการซักประวัติและตรวจร่างกายและการให้คำปรึกษาโดยทีมสหวิชาชีพ

- การรักษาด้วยยาแก้ปวดและป้องกันอาการปวดศีรษะรูปแบบรับประทาน
- การรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP
- การรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A
- การรักษาด้วยการทำ nerve block
- การรักษาด้วยการทำกายภาพบำบัด ในผู้ป่วยปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ
 - Shock wave
 - Therapeutic Laser
 - Acupuncture

ที่ตั้งคลินิก อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 250 ตารางเมตร ที่ตั้งติดถนนราชพฤกษ์ จังหวัดนนทบุรี



ภาพที่ 2.2 รูปภาพแสดงที่ตั้งคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม



ภาพที่ 2.3 รูปภาพแสดงผังอาคารคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม

เครื่องแบบแพทย์และพนักงาน เป็นชุดสกรับสีเขียว



ภาพที่ 2.4 รูปภาพแสดงเครื่องแบบแพทย์และพนักงานคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม

2.3 วิสัยทัศน์

ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการตรวจวินิจฉัยและการดูแลรักษาผู้ป่วยโรคปวดศีรษะแบบ
ครบวงจรชั้นนำในประเทศไทย โดยทีมผู้เชี่ยวชาญสาขาชีพและนวัตกรรมทางการแพทย์ที่ทันสมัย

2.4 พันธกิจ

1. มุ่งเน้นการให้บริการตรวจวินิจฉัย และรักษาด้วยยาและการกายภาพบำบัด รวมทั้ง
การให้คำปรึกษา ตามแนวทางเวชปฏิบัติในประเทศไทยและระดับสากล ให้แก่ ผู้ป่วยที่มีอาการปวด
ศีรษะเรื้อรัง โรคปวดศีรษะไมเกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ อาการปวดศีรษะจากสาเหตุอื่นๆ
โรคปวดใบหน้าและเส้นประสาท ที่ได้รับยามากเกินจำเป็นหรือเกิดอาการข้างเคียงจากการใช้ยา
และผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะมากจนส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน
2. มุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพการให้บริการและเลือกใช้ยา เครื่องมือรวมทั้งบุคลากรที่มี
ประสิทธิภาพและเหมาะสม เพื่อความพึงพอใจและตรงตามความต้องการของผู้ใช้บริการ
3. มุ่งเน้นพัฒนานวัตกรรมเทคโนโลยีเพื่อใช้ในการตรวจติดตามอาการของผู้ป่วย

2.5 เป้าหมายของธุรกิจ

2.5.1 เป้าหมายระยะสั้น (ปีที่ 1-2)

1. ใน 6 เดือน ถึง 1 ปีแรกหลังเปิดให้บริการ มีผู้มาเข้ารับบริการวัน
จันทร์-ศุกร์ (เปิดให้บริการพบแพทย์ 17.00-20.30 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) รองรับได้สูงสุด
28 คนต่อวัน) อย่างน้อย 10 คนต่อวัน และวันเสาร์และอาทิตย์ (เปิดให้บริการ 10.00-20.00 (เฉลี่ยพบ
แพทย์ 7.5 นาทีต่อคน)รองรับได้สูงสุด 80 คนต่อวัน) อย่างน้อย 30 คนต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 35 โดย
เฉลี่ย
2. ในปีที่ 2 วางแผนเพิ่ม ยอดของผู้มาใช้บริการเป็น ร้อยละ 70 จากปีแรก
วันจันทร์-ศุกร์ อย่างน้อย 20 คนต่อวันและ อย่างน้อย 60 คนต่อวันในวันเสาร์และอาทิตย์
3. ทำ Facebook Fanpage และ Tiktok และ Line OA เพื่อให้ความรู้เรื่อง
อาการปวดศีรษะ และเพื่อส่งเสริมให้คลินิกเป็นที่รู้จักมากขึ้น รวมทั้งเพื่อให้เป็นช่องทางสื่อสารกับผู้
มาใช้บริการ เช่นการนัดคิวพบแพทย์ หรือกายภาพ ในปีแรกวางเป้าหมายผู้ติดตาม 500 คน และ
1,000 คนเมื่อครบ 2 ปี (อ้างอิงจากยอดติดตามเพจ BTX Migraine Center ที่เปิดเพจตั้งแต่ 14 ก.พ.
2019 เป็นเวลา 4 ปีถึงปัจจุบันมียอด 1,900 ผู้ติดตามเฉลี่ยปีละ 500 ผู้ติดตาม)

2.5.2 เป้าหมายระยะยาว (ปีที่ 3 ขึ้นไป)

1. สามารถรักษารฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น เพื่อให้มีผู้ใช้บริการคลินิกได้เต็มประสิทธิภาพที่คลินิกสามารถรองรับได้ โดยวันจันทร์ ถึงศุกร์ เปิดให้บริการ พบแพทย์ 17.00-20.30 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) รองรับได้สูงสุด 28 คนต่อวัน วันเสาร์และอาทิตย์ เปิดให้บริการ 10.00-20.00 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) รองรับได้สูงสุด 80 คนต่อวัน
2. มีผลประกอบการคลินิกที่ดีจนสามารถคืนทุนได้
3. วางแผนขยายการให้บริการโดยเพิ่มการกายภาพบำบัดให้ครอบคลุมโรคการกายภาพที่เกี่ยวข้องกับโรคทางสมองและโรคของกระดูกและกล้ามเนื้อให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น
4. วางแผนพัฒนาการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีมาใช้เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลผู้ป่วยด้านอาการและเพื่อติดตามผลการรักษา โดยเพิ่มฟังก์ชันใน Line OA

2.6 Business Model Canvas

Key Partners

- ศูนย์ตรวจทางห้องปฏิบัติการ
- ศูนย์เอกซเรย์คอมพิวเตอร์และเอกซเรย์คอมพิวเตอร์แม่เหล็กไฟฟ้า (CT scan and MRI scan)
- บริษัทยาและเครื่องมือแพทย์ บริษัทอุปกรณ์กายภาพบำบัด
- หน่วยงานเก็บและกำจัดขยะติดเชื้อ
- กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข
- บริษัทซอฟต์แวร์และคลาวด์

Key Activities

- การตรวจวินิจฉัย ด้วยการซักประวัติและตรวจร่างกาย การตรวจทางห้องปฏิบัติการ และการเอกซเรย์คอมพิวเตอร์และเอกซเรย์คอมพิวเตอร์แม่เหล็กไฟฟ้า (CT scan and MRI scan)
- การรักษาแบบองค์รวม ประกอบด้วย การให้คำปรึกษา การรักษาด้วยยาต้านปรอท การรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP การรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A การรักษาด้วยการทำ nerve block การรักษาด้วยการทำกายภาพบำบัดในรักษาผู้ป่วยปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ

Key Resources

- อาคารพาณิชย์ ที่อยู่ติดถนนราชพฤกษ์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร-นนทบุรี
- เครื่องมือที่ใช้: เครื่อง laser เครื่อง shock wave และ dry needle for acupuncture
- ทีมสหวิชาชีพ: นักกายภาพ, อายุรแพทย์ที่ได้รับวุฒิปริญญาพยาบาล วิทยาศาสตร์, พยาบาลวิชาชีพ, ผู้ช่วยพยาบาลและพนักงานต้อนรับและประจำเคาน์เตอร์

Value Propositions

คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของคร่อม โดยได้รับการตรวจวินิจฉัยและรักษาจากอาจารย์แพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญและชื่อเสียงโดยเฉพาะด้านโรคปวดศีรษะ นายแพทย์ประภักดิ์ อนุกุล วิทยา จากคณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ผู้เชี่ยวชาญด้านอายุรกรรมประสาทวิทยา ประจำศูนย์โรคปวดศีรษะและอาการปวดใบหน้า โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ และยังเป็นคณะกรรมการสมาคมโรคปวดศีรษะแห่งประเทศไทย ด้วยวิธีการรักษาที่เป็นไปตามแนวทางปฏิบัติที่เป็นมาตรฐานปัจจุบันและทันสมัย ด้วยยา (มีงานวิจัยรองรับ) ที่สามารถลดอาการปวดศีรษะทั้งความถี่ ความรุนแรง และช่วยลดปริมาณการรับประทานยาได้มากกว่าร้อยละ 50 และด้วยคุณภาพการบริการที่สะดวก ทั้งสถานที่ตั้งคลินิกที่เดินทางสะดวก ติดถนนราชพฤกษ์ การนัดพบแพทย์ที่สามารถนัดวันเวลาได้ และมีระบบติดตามการรักษาผ่าน Line OA ของคลินิก ผ่าน Feature ที่คลินิกสร้างขึ้นเพื่อนำมาใช้ติดตามและปรับการรักษาให้เหมาะกับผู้ป่วยแต่ละคนได้

Customer Relationships

- การให้ความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับโรคปวดศีรษะทาง Facebook Fanpage, Line OA, Tiktok และจากทีมสหวิชาชีพที่คลินิก
- ส่วนลดค่ายาและกายภาพสำหรับลูกค้าเก่า

Channels

- ช่องทางออนไลน์ Facebook, Line official account, Tiktok
- คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของคร่อม อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น ติดถนนราชพฤกษ์ จังหวัด นนทบุรี

Customer Segments

ผู้ป่วยปวดศีรษะเรื้อรัง โรคปวดศีรษะไมเกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ อาการปวดศีรษะจากสาเหตุอื่นๆ โรคปวดใบหน้าและเส้นประสาท ผู้ป่วยโรคปวดศีรษะที่อาการไม่ดีขึ้นจากการใช้ยา หรือปวดศีรษะมากจนส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน ที่มีรายได้มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน ที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครหรือนนทบุรี

Cost

-Fixed cost: ค่าเช่าอาคาร 1 คูหา, ค่าออกแบบและตกแต่งอาคาร, เงินเดือนบุคลากรทางการแพทย์และพนักงาน, ค่าเช่าซอฟต์แวร์และคลาวด์, ค่าเช่าอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์, ค่าผ่อนรายเดือนและดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคาร, ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ในคลินิก, ค่าพัฒนาระบบรองรับการให้บริการติดตามผล และระบบหลังบ้าน, ค่าเช่าระบบสำนักงาน บัญชี สินค้าคงคลัง (ยา วัสดุทางการแพทย์ วัสดุสิ้นเปลือง)

-Variable cost: ค่าสาธารณูปโภค, ค่ายา, ค่าตรวจแพทย์, ค่าวัสดุทางการแพทย์สำหรับการตรวจรักษา เช่น ถุงมือ สำลี แอลกอฮอล์ เป็นต้น, ค่าทำความสะอาดแบบปราศจากเชื้อเครื่องมือแพทย์

Revenue Streams

-รายได้หลัก: รายได้จากบริการของคลินิก

-Doctor Fee 800(หากไม่มีหัตถการ)-1000(หากมีการทำหัตถการ เช่น ฉีดยา) บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยยารับประทาน 1,000-2,000 บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP ราคา 14,999บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A ราคา 19,990 บาทต่อครั้ง (ฉีดครั้งละ 155 units)

การรักษาด้วยการทำ nerve block ราคา 1,000 บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยการทำกายภาพบำบัด ในผู้ป่วยปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ ได้แก่ Shock wave 200 บาทต่อจุด, Therapeutic Laser 200 บาทต่อจุด, Acupuncture 700 บาทต่อครั้ง

บทที่ 3

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและอุตสาหกรรม

3.1 การวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Porter's Five Forces Model)

ในการวิเคราะห์คู่แข่งและสภาพการแข่งขันในตลาด รวมถึงปัจจัยที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวมซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจบริการสุขภาพ เพื่อวางแผนกลยุทธ์ และประเมินความน่าสนใจในการลงทุน ได้ใช้เครื่องมือการวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Porter's Five Forces Model) ซึ่งมีปัจจัย 5 ด้านที่ใช้ในการวิเคราะห์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry among existing competitors)

ธุรกิจบริการสุขภาพในประเทศไทย ประกอบไปด้วยหลายธุรกิจ โดยมี 3 ธุรกิจหลักคือ ธุรกิจผลิตภัณฑ์สุขภาพและสมุนไพรไทย ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ เช่น บริการนวดไทย และสปา และธุรกิจบริการทางการแพทย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการและการรักษา แบ่งออกเป็น โรงพยาบาลของรัฐและเอกชน โรงเรียนแพทย์ ศูนย์การแพทย์เฉพาะทาง คลินิกเอกชน โรงพยาบาลประจำจังหวัด โรงพยาบาลอำเภอ โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล รวมทั้ง บริษัทฯ และเวชภัณฑ์ บริษัทเครื่องมือแพทย์ ร้านขายยา และอื่นๆ อีกมากมาย

ในส่วนการให้บริการทางการแพทย์เฉพาะด้าน จะพบได้ตามแผนกต่างๆตามความเชี่ยวชาญในโรงพยาบาลของรัฐและเอกชน โรงพยาบาลที่เป็นโรงเรียนแพทย์ ศูนย์การแพทย์ คลินิกเวชกรรมเฉพาะทาง โดยขั้นตอนการเข้ารับบริการจะเริ่มจากการคัดกรองโดยพยาบาล เข้ารับการตรวจวินิจฉัยโดยแพทย์และนักเทคนิคการแพทย์ และเข้ารับการรักษาโดยทีมแพทย์และบุคลากรทางการแพทย์ โดยผู้ป่วยอาจเข้าพบแพทย์เฉพาะทางได้โดยตรง หากเป็นโรงพยาบาลเอกชน ศูนย์การแพทย์ หรือคลินิกเวชกรรมเฉพาะทาง หรืออาจเป็นผู้ป่วยที่ส่งต่อมาจากแผนกอื่น เช่น แผนกแพทย์เวชปฏิบัติทั่วไปจากโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลต่างๆของภาครัฐหรือโรงพยาบาลเอกชนบางแห่ง รวมทั้งการส่งต่อผู้ป่วยเข้ารับการรักษาต่อตามสิทธิการรักษาของผู้ป่วยจากคลินิกเอกชน

อาการปวดศีรษะ เป็นกลุ่มอาการที่อยู่ในความเชี่ยวชาญทางด้านอายุศาสตร์ระบบประสาทวิทยา รักษาโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญระบบประสาทและสมอง โดยคลินิกอายุศาสตร์ประสาท

วิทยา พบได้ในโรงพยาบาลของรัฐระดับจังหวัดขึ้นไป โรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ โรงเรียนแพทย์ ศูนย์การแพทย์ และคลินิกเฉพาะทางโรคระบบประสาทและสมอง เช่น สถาบันประสาทวิทยา แผนกอายุรศาสตร์ประสาทวิทยา โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย โรงพยาบาลศิริราช โรงพยาบาลรามธิบดี โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ และโรงพยาบาลในเครือโรงพยาบาลกรุงเทพ เป็นต้น

เฉพาะสถานพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานครและนนทบุรี จากข้อมูลกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุขและแพลตฟอร์มระบบข้อมูลบริการสุขภาพ HealthServ พบว่าในกรุงเทพมหานครมีโรงพยาบาลเอกชนที่มีแผนกโรคประสาทและสมอง 129 แห่ง คลินิกเฉพาะทางโรคประสาทและสมอง 11 แห่งคลินิก จังหวัดนนทบุรีมีโรงพยาบาลเอกชน 15 แห่ง และคลินิกเฉพาะทางโรคประสาทและสมอง 1 แห่ง รวมทั้งสิ้น 156 แห่ง โดยรวมแล้วในกรุงเทพมหานครและนนทบุรีมีสถานพยาบาลเอกชนที่มีแผนกระบบสมองและประสาท ที่เป็นโรงพยาบาลและคลินิกมากถึง 156 แห่ง โดยยังไม่รวมสถานพยาบาลจากภาครัฐ ซึ่งมองว่า มีผู้เด่นจำนวนมากที่เป็นคู่แข่งในธุรกิจนี้ แต่อย่างไรก็ตาม แพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านประสาทวิทยาในประเทศไทย มี 753 คนทั่วประเทศ และแพทย์ผู้เชี่ยวชาญโรคปวดศีรษะโดยตรง มีเพียง 6 คนในประเทศเท่านั้น ซึ่งไม่เพียงพอต่อปริมาณผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะ จึงมองว่าเป็นโอกาสที่สนับสนุนสำหรับการจัดตั้งธุรกิจเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม

จากงานวิจัยของ สิริกาญจน์ กมลปิยะพัฒน์ (2556) ศึกษาการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร โดยการตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดด้านการรักษาและบริการทางการแพทย์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานครได้แก่ เรื่องการบริการที่ดีจากบุคลากรทางการแพทย์มีผลมากที่สุด รวมทั้ง ด้านราคาค่ารักษาพยาบาล ด้านสถานที่ตั้งของสถานพยาบาลความสะดวกในการเดินทางและการจอดรถ ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากรในการให้บริการมีกิริยามารยาทที่ดีและเหมาะสม ด้านกระบวนการให้บริการรวดเร็ว ด้านองค์ประกอบทางกายภาพให้ความสำคัญเรื่องความสะดวก ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และคุณภาพการรักษาพยาบาลที่ดี ส่วนปัจจัยด้านคุณภาพการบริการเรื่องความพร้อมของเครื่องมือแพทย์และการเข้าถึงบริการได้ง่ายมีผลมากที่สุด ต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานคร และปัจจัยด้านการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพมหานครพบว่า การรักษาและบริการทางการแพทย์รวมทั้งการบริการจากบุคลากรทางการแพทย์ ความน่าเชื่อถือ การสะดวกรวดเร็วของการบริการ เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการในระดับมากที่สุดนั้น ผู้จัดทำจึงมองว่า ถึงแม้จำนวนสถานพยาบาลจะมีมากแต่จำนวนผู้เชี่ยวชาญกลับมีไม่เพียงพอ

รวมทั้ง ปัจจัยด้านคุณภาพ ทั้งแพทย์ เครื่องมือแพทย์ การบริการทั้งในด้านการรักษาและความสะดวกของการเข้ารับบริการก็เป็นสิ่งที่ผู้รับบริการให้ความสำคัญ ทำให้เป็น โอกาสสำหรับการจัดทำธุรกิจเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม (O)

3.1.2 ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of new entrants)

การจะเข้ามาสู่ธุรกิจบริการสุขภาพ อย่างการก่อตั้งสถานพยาบาลใหม่ เช่น โรงพยาบาลหรือคลินิก มีข้อจำกัดการเข้ามาสู่อุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องประกอบกิจการโดยผู้เชี่ยวชาญที่ต้องมีใบประกอบโรคศิลปะในการขออนุญาตประกอบสถานพยาบาล และการต้องผ่านเกณฑ์ มาตรฐานและได้รับอนุญาตในการประกอบกิจการตามพระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ. ๒๕๔๑ พร้อมด้วยกฎกระทรวง ประกาศกระทรวง ประกาศกรมสนับสนุนบริการสุขภาพและระเบียบกระทรวงที่เกี่ยวข้อง แต่อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมธุรกิจบริการสุขภาพจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งภาพรวมผลประกอบการของธุรกิจช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีรายได้เฉลี่ยสูงถึง 15,000 ล้านบาทต่อปี และจากรายงานจากกรมธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ในปี ค.ศ. 2022 พบว่ามีการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจสุขภาพสูงกว่าร้อยละ 90 เมื่อเทียบกับปี ค.ศ. 2021 และคาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดของธุรกิจทั่วโลกจะสูงถึง 206 ล้านล้านบาท จะทำให้เพิ่มความน่าลงทุนในธุรกิจมากขึ้น ดังนั้น หากมีผู้ประกอบการที่มีเงินลงทุนและความสนใจในธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ และสามารถจ้างแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญที่มีใบประกอบโรคศิลปะได้ ก็สามารถจัดตั้งสถานพยาบาลและคลินิกได้ จึงมองว่าเป็นภัยคุกคามในการก่อตั้งธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม (T)

ในส่วนความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของแพทย์ เป็นอีกหนึ่งสิ่งที่จะต้องมีความจำเป็นสำหรับการประกอบธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะ จะต้องเป็นอายุรแพทย์ที่มีวุฒิบัตรระบบประสาทวิทยา จึงจะสามารถขออนุญาตเปิดสถานพยาบาลเฉพาะด้านได้(O)

3.1.3 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining power of buyers)

จากแบบสอบถาม การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบครบวงจร ที่ผู้จัดทำออกแบบ พบว่าใน 29 คนที่ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ที่เคยมีอาการปวดศีรษะ โดยส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงและอยู่ช่วงอายุ 20 ถึง 40 ปี มีรายได้เฉลี่ย 30,000 ถึง 40,000 บาทต่อเดือน และเมื่อมีอาการปวดศีรษะก็เลือกที่จะรักษาด้วยตนเอง ซึ่อยากกินเอง เนื่องจากขาดความรู้ ความเข้าใจของการรักษารูปแบบอื่นๆ รวมทั้งไม่ต้องการเสียเวลาในการรอคอยพบแพทย์ในโรงพยาบาล และผู้ตอบแบบสอบถามยังให้ความสนใจในธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวด

ศิริระ และผลการรักษา การหายจากอาการปวดศิริระ คือสิ่งที่ผู้มาใช้บริการคาดหวังมากที่สุด และจากแบบสอบถามยังพบอีกว่าหากต้องการพบแพทย์เมื่อมีอาการปวดศิริระ จะค้นหาสถานพยาบาลหรือแพทย์เฉพาะทางผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram, Google และจากการแนะนำแพทย์จากเพื่อนหรือคนรู้จัก ซึ่งมองว่าเป็นผลดีต่อธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศิริระแบบองค์รวม (O)

3.1.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดหา (Bargaining power of suppliers)

โดยปกติแล้วค่าบริการทางการแพทย์และค่ายา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือแพทย์ จะถูกควบคุมโดยกรมการค้าภายในและรัฐบาล ถึงแม้ว่า อุตสาหกรรมยาและเครื่องมือแพทย์จะมีลักษณะเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย แต่ในธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศิริระแบบองค์รวม เป็นคลินิกเฉพาะทาง ยาที่ใช้รักษาเป็นยาเฉพาะโรค จึงมองว่า บริษัทยามีอำนาจต่อรองที่ต่ำ เนื่องจากยาที่ใช้รักษาโรคปวดศิริระเป็นยาที่ใช้เฉพาะโรคและใช้โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเท่านั้น และปริมาณการสั่งซื้อที่มากขึ้นก็ยิ่งเพิ่มอำนาจการต่อรองราคาได้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศิริระแบบองค์รวม (O)

บุคลากรทางการแพทย์ที่ไม่เพียงพอ เป็นอีกปัญหาที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจเฉพาะทางโรคปวดศิริระแบบองค์รวม นอกจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญแล้ว ทางคลินิกยังต้องมีพยาบาล ผู้ช่วยเหลือคนไข้ และนักกายภาพ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องวางแผนฝ่ายบุคคลในการรักษาคนทำงานและลดอัตราการลาออกของพนักงาน เพื่อไม่ให้กระทบต่อการดำเนินงานของคลินิก (T)

3.1.5 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of substitute products)

อาการปวดศิริระสามารถรักษาได้ด้วยยาและการกายภาพ รวมทั้งการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมโดยไม่ใช้ยา เช่น การพักผ่อนให้เพียงพอ ซึ่งถือเป็นการรักษาตามแผนปัจจุบัน แต่ปัจจุบันผู้ป่วยเริ่มให้ความสนใจในการรักษาแพทย์ทางเลือกมากขึ้น เช่น การฝังเข็ม ด้วยแพทย์แผนจีน การนวดแบบแพทย์แผนไทย เป็นต้น และจากแบบสอบถาม การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศิริระแบบครบวงจร ที่ผู้จัดทำออกแบบ พบว่าใน 29 คนที่ตอบแบบสอบถาม พบว่า กว่าร้อยละ 70 ของผู้ตอบแบบสอบถาม เมื่อมีอาการปวดศิริระ เลือกว่าจะรักษาตนเองด้วยการพักผ่อนให้เพียงพอ ประคบเย็นและซื้อยารับประทานเองจากร้านขายยามากกว่าไปพบแพทย์ จึงถือว่าเป็นภัยคุกคามต่อธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศิริระแบบองค์รวม จึงเป็นความท้าทายที่ผู้จัดทำต้องหากกลยุทธ์เพื่อจัดการกับปัญหาภัยคุกคามนี้ (T)

3.2 การวิเคราะห์ผลกระทบทางธุรกิจด้วยปัจจัยภายนอก (PESTEL analysis)

การวิเคราะห์ผลกระทบทางธุรกิจด้วยปัจจัยภายนอก (PESTEL analysis) เป็นเครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์แนวโน้มของตลาด จากปัจจัยภายนอกธุรกิจ ที่ไม่สามารถควบคุมได้ เพื่อเป็นตัวช่วยการวิเคราะห์ วางแผนและการกำหนดกลยุทธ์ในแผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะได้แม่นยำมากขึ้น ด้วย 6 ปัจจัยดังต่อไปนี้

3.2.1 ปัจจัยด้านการเมือง (Political)

ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 มีเป้าหมายหลักในการปรับโครงสร้างภาคการผลิตและบริการสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรม เพื่อให้ไทยมีศักยภาพในการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจจากสินค้าและบริการสุขภาพ โดยมีกลยุทธ์ปรับปรุงแก้ไขระเบียบให้เอื้อต่อการเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์และสุขภาพ ออกกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางการแพทย์ และแก้กฎหมายการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจด้านบริการส่งเสริมสุขภาพและบริการทางการแพทย์ ให้เป็นแบบใบอนุญาตเดี่ยว ที่ครอบคลุมการดำเนินการเกี่ยวกับสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ และสถานพยาบาล ซึ่งส่งผลดีต่อการขออนุญาตจัดตั้งคลินิกและลดข้อจำกัดทางด้านกฎหมายในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินการสำหรับธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม (O)

แผนยุทธศาสตร์ กระทรวงสาธารณสุข ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 ได้กำหนดยุทธศาสตร์ความเป็นเลิศ 4 ด้าน ได้แก่ การส่งเสริมสุขภาพ ป้องกันโรคและคุ้มครองผู้บริโภคเป็นเลิศ, การบริการเป็นเลิศ, บุคลากรเป็นเลิศ, บริหารเป็นเลิศด้วยธรรมาภิบาล เป็นแผนที่สนับสนุนการเข้าถึงบริการด้านสุขภาพ มีการพัฒนาศักยภาพบุคลากร และส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีที่มีประโยชน์ด้านการแพทย์ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม (O)

3.2.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic)

ณ วันที่ 20 พฤศจิกายน พ.ศ. 2566 สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประกาศผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2566 ขยายตัวร้อยละ 1.5 ชะลอตัวลงจากไตรมาสที่ผ่านมา แต่อย่างไรก็ตาม ในส่วนของการอุปโภคบริโภคของครัวเรือนยังขยายตัวต่อเนื่อง และการลงทุนของภาคเอกชนที่มากขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจไทย 9 เดือน ปี 2566 ขยายตัวร้อยละ 1.9 ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อที่ลดลงในรอบสองปี ทำให้คาดการณ์ว่าประชาชนมีแนวโน้มออกมาใช้จ่ายมากขึ้น ซึ่งมองว่าส่งผลดีต่อการดำเนินธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม เพราะเมื่อเศรษฐกิจโดยรวมดีขึ้น หากมีอาการเจ็บป่วย ผู้ป่วยที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วและ

การตรวจรักษาที่เฉพาะทางโดยไม่ต้องรอหรือไปตามระบบของโรงพยาบาลของรัฐ ก็พร้อมที่จะเข้ารับบริการและยินดีจ่ายให้กับสถานพยาบาลอย่างโรงพยาบาลเอกชนและคลินิกเฉพาะทางมากขึ้น (O)

ประเทศไทยมีการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว(Bio-Circular-Green Economy: BCG Model) เพื่อการเจริญเติบโตอย่างทั่วถึงและยั่งยืน โดยในปี 2564 รัฐบาลได้มีมติเห็นชอบการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์สาขาฯและวัคซีน มีการส่งเสริมการจัดตั้งโรงงานผลิตวัคซีนทางยาและเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ประเทศ จึงมองว่าเป็นโอกาสดีของอุตสาหกรรมด้านการแพทย์และกับธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปอดศีรษะแบบองค์รวม (O)

3.2.3 ปัจจัยด้านสังคม (Social)

ในปี 2563 สัดส่วนชนชั้นกลางของประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 41 ของจำนวนประชากร และจากอัตราการเกิดที่ลดลง ส่งผลให้มีจำนวนคนวัยทำงานที่เข้าสู่ระบบน้อยลง และต้องรับภาระการทำงานเพื่อการดูแลผู้สูงอายุมากขึ้น ทำให้มีความเครียดและความเสี่ยงต่อโรคมามากขึ้น จึงมองว่าคนที่อยู่ในกลุ่มลูกค้าของธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปอดศีรษะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น และการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของผู้บริโภค ปัจจุบัน มีความต้องการในการดูแลสุขภาพมากขึ้น ตั้งแต่มีโรคระบาดเกิดขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสดีที่อาจช่วยเพิ่มยอดของผู้มาใช้บริการที่คลินิกได้ (O)

ปัจจุบัน Social network and Internet สามารถเข้าถึงง่าย สะดวก ทำให้สามารถสืบค้นข้อมูลข่าวสารได้รวดเร็วมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ข้อมูลที่ได้มานั้นอาจมีทั้งจริงและไม่จริง ซึ่งยังจำเป็นต้องได้รับการตรวจสอบยืนยันจากแหล่งความรู้ องค์กรหรือบุคคลที่เชื่อถือได้ ประกอบกับพฤติกรรมการดูแลสุขภาพที่เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดูแลสุขภาพมากขึ้น จึงเป็นผลดีต่อการประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลและช่วยด้านการตลาดของธุรกิจ (O)

แต่อย่างไรก็ตาม Social network and Internet ยังสามารถเป็นภัยคุกคามต่อการดำเนินธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปอดศีรษะแบบองค์รวมได้ หากผู้ใช้บริการไม่ได้รับบริการตามที่คาดหวังไว้ ก็อาจใช้ช่องทางออนไลน์ในการสื่อสารซึ่งส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจได้ (T)

3.2.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology)

ปัจจุบัน นวัตกรรมเทคโนโลยีทางการแพทย์ก้าวหน้าไปมาก มีการคิดค้นยาใหม่และการรักษาที่ตรงจุดและตรงสาเหตุของการเกิดโรคได้มากขึ้น ตัวอย่างเช่น ยารักษาและป้องกันไมเกรน กลุ่มยาต้าน CGRP หรือชื่อเต็มว่า Calcitonin Gene-Related Peptide เป็นสารสื่อประสาท

ที่มีหน้าที่สำคัญในการควบคุมความเจ็บปวดและการอักเสบของร่างกาย ซึ่งจากการวิจัยพบว่า ร้อยละ 25 ของผู้ป่วยที่ได้รับยากลุ่มนี้ ไม่มีอาการปวดศีรษะอีกเลยในช่วงการศึกษา และร้อยละ 50 ของผู้ได้รับยา อาการปวดศีรษะลดลงทั้งความถี่และความรุนแรงได้มากขึ้นครึ่งหนึ่งจากเดิม และยาออกฤทธิ์เร็ว ประมาณ 1 สัปดาห์หลังได้รับการฉีด ซึ่งเป็นยาที่มีประโยชน์และช่วยให้ผู้ป่วยไม่ต้องทนทรมานจากอาการปวดศีรษะไม่เกรนได้ นอกจากนี้ยังมีการคิดค้นระบบการทำงานและบริการ รวมทั้งการเก็บข้อมูลอย่าง software and cloud ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่สามารถช่วยดูแล เก็บข้อมูลทางการแพทย์ได้เป็นระเบียบและสะดวกมากขึ้น เป็นตัวช่วยให้การให้บริการของธุรกิจคลินิก เฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวมเป็นไปได้ด้วยดีและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (O)

3.2.5 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม(Environment)

ภัยธรรมชาติหรือการเกิดโรคระบาด เป็นสิ่งที่คาดการณ์ได้ยาก ซึ่งเป็นผลเสียการประกอบกิจการคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม อย่างเช่น การเกิดโรคระบาดโควิด-19 ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ส่งผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจคลินิก ทำให้ไม่สามารถเปิดให้บริการได้ และต้องมีการปรับสถานที่คลินิกให้สอดคล้องกับนโยบายภาครัฐเพื่อป้องกันการแพร่ระบาด จึงมองว่า จำเป็นจะต้องมีการปรับตัว และทำแผนการจัดการความเสี่ยงเพื่อรองรับปัญหาและเพื่อให้ธุรกิจยังสามารถดำเนินต่อไปได้แม้ต้องประสบกับปัญหาจากปัจจัยทางสิ่งแวดล้อมในอนาคต (T)

3.2.6 ปัจจัยด้านกฎหมาย (Legal)

ปัจจุบัน ประเทศไทยได้ออกกฎหมาย พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) ในการนำข้อมูลส่วนบุคคลไปใช้จำเป็นต้องได้รับความยินยอมก่อน ซึ่งมองเป็นข้อดีต่อการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจบริการสุขภาพและคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวมเป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องได้รับประวัติข้อมูลต่างๆของผู้ป่วยเพื่อใช้ในการรักษาที่ถูกต้อง (O)

ประเทศไทยมี พ.ร.บ. สถานพยาบาล พร้อมด้วยกฎกระทรวง ประกาศกระทรวง ประกาศกรมสนับสนุนบริการสุขภาพและระเบียบกระทรวงที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นข้อบังคับของกฎหมายในการประกอบกิจการธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะจำเป็นต้องได้รับการอนุญาตในการประกอบกิจการสถานพยาบาล (T)

การก่อตั้งสถานพยาบาลและคลินิก ทำได้ทั้งแบบบุคคลธรรมดาและแบบนิติบุคคล หากมีการจดทะเบียนบริษัทแบบทะเบียนนิติบุคคล จำเป็นต้องศึกษาข้อกำหนด ให้ถี่ถ้วนในการเลือกรูปแบบการจดทะเบียน รวมทั้งข้อดีข้อเสียในแต่ละแบบ เพราะจะมีผลทั้งในด้านการตัดสินใจ และการรับผิดชอบเรื่องภาระหนี้สินและภาษีด้วย (T)

ปัญหาการฟ้องร้องทางการแพทย์ เป็นอีกปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจบริการทางการแพทย์ทั้งเรื่องค่าบริการและการรักษา ทางผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญทางการแพทย์จึงจำเป็นต้องทราบถึงข้อกำหนดที่จำเป็น คือ กฎหมายวิชาชีพ, กฎหมายแพ่งและพาณิชย์ กฎหมายอาญา และกฎหมายวิธีพิจารณาความคดีผู้บริโภค, กฎหมายเฉพาะ เช่น พระราชบัญญัติสุขภาพแห่งชาติ พ.ศ. ๒๕๕๐ เป็นต้น (T)

(O) คือ Opportunities

(T) คือ Threats

คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของคร่อม เป็นหนึ่งในธุรกิจบริการสุขภาพ จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและอุตสาหกรรม พบว่า เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันภายในอุตสาหกรรมสูง เนื่องจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจและมีจำนวนผู้เล่นกว่าร้อยรายในด้านปริมาณสถานพยาบาล แต่ในส่วนแพทย์ผู้เชี่ยวชาญโดยตรงยังมีน้อย ถึงการจะเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ไม่ใช่เรื่องยาก หากเป็นผู้ประกอบการที่สนใจในตลาดนี้และมีเงินลงทุน ก็สามารถจ้างแพทย์ที่มีวุฒิบัตรความเชี่ยวชาญและใบประกอบโรคศิลปะ และต้องได้รับอนุญาตและผ่าน พ.ร.บ. สถานพยาบาล และกฎระเบียบข้อบังคับต่างๆ จากการกำหนดของภาครัฐ แต่อย่างไรก็ตามปัจจัยด้านคุณภาพการบริการและการรักษา เป็นอีกปัจจัยที่สำคัญในการเลือกใช้บริการของผู้ป่วย ซึ่งมองว่าเป็นผลดีต่อธุรกิจ

ปัจจุบันผู้ป่วยสามารถเลือกสถานพยาบาลและผู้เชี่ยวชาญได้เองมากขึ้นจากอินเทอร์เน็ตที่เข้าถึงได้ง่ายและตลอดเวลา ทางผู้จัดทำจึงจำเป็นต้องกำหนดกลยุทธ์เพื่อดึงดูดและรักษารฐานลูกค้า เช่น เน้นเรื่องคุณภาพการให้บริการที่มีมาตรฐาน เพิ่มความสะดวกสบายทั้งในด้านสถานที่ให้บริการและการบริการทางการแพทย์ต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของผู้มาใช้บริการและสร้างความพึงพอใจให้ผู้ป่วยมากที่สุด และเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของคลินิก ช่วยเพิ่มการกลับมาใช้บริการซ้ำของผู้ป่วย

ส่วนผลกระทบทางธุรกิจ จากการวิเคราะห์ด้วยปัจจัยภายนอก มองว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อคลินิกมาก เนื่องจากเป็นเรื่องการใช้จ่ายและอำนาจการซื้อของผู้บริโภค ถึงแม้ว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาส 3/2566 จะชะลอลง แต่ภาคอุปโภคบริโภคของครัวเรือน และการลงทุนของภาคเอกชนยังขยายตัวต่อเนื่อง และจากเงินเฟ้อที่ลดลง ทำให้ประชาชนออกมาใช้จ่ายมากขึ้น ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจ

ปัจจัยทางสังคมและสิ่งแวดล้อม จากการมีโรคระบาดโควิด-19 ที่ผ่านมา ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของประชาชน ทำให้ผู้คนหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพมากขึ้น และมีแนวโน้ม

ที่จะเข้ารับบริการทางการแพทย์มากขึ้นแม้มีอาการเจ็บป่วยไม่มาก จึงมองว่าเป็นผลดีต่อการจัดทำคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม

ปัจจุบันภาครัฐ พยายามออกนโยบายต่างๆ เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจบริการทางการแพทย์ และเพื่อส่งเสริมให้ประชาชนสามารถเข้าถึงบริการที่ดีและมีมาตรฐาน ส่วนด้านกฎหมาย เป็นข้อบังคับที่เป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ประกอบการทุกคนต้องปฏิบัติตามซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ ส่วนด้านเทคโนโลยี เป็นได้ทั้งประโยชน์และโทษต่อการทำธุรกิจ นวัตกรรมและเทคโนโลยีช่วยเรื่องการให้บริการ การรักษา การทำการตลาดของคลินิก แต่อย่างไรก็ตามด้วยปัจจุบันทุกคนเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและ Social network ได้ง่ายขึ้น หากการให้บริการไม่เป็นไปตามที่ผู้ป่วยคาดหวังไว้ อาจมีการเขียนหรือโพสต์ข้อความลงช่องทางออนไลน์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อคลินิกได้เช่นกัน

ภัยธรรมชาติหรือโรคระบาดอาจมีโอกาสดังกล่าวได้น้อย แต่หากเกิดขึ้นแล้วอาจส่งผลกระทบได้มากอย่างคาดไม่ถึงได้ ซึ่งถือเป็นภัยคุกคามที่หลีกเลี่ยงได้ยาก

3.3 การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis)

โครงสร้างห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม มีกิจกรรมหลัก (Primary activities) และกิจกรรมสนับสนุน (Support activities) ดังนี้

3.3.1 กิจกรรมหลัก (Primary activities)

3.3.1.1 Inbound Logistics

บุคลากรทางการแพทย์

- แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีใบประกอบโรคศิลปะ และได้รับวุฒิบัตรอายุรศาสตร์สาขาระบบประสาทวิทยา จากแพทยสภา เป็นอาจารย์คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

- พยาบาลผู้เชี่ยวชาญ ที่มีใบอนุญาตประกอบโรคศิลปะอย่างถูกต้องและมีประสบการณ์ทำงานมาก่อน จากการประกาศหางานจากช่องทางออนไลน์ และหากจากเครือข่ายเพื่อนร่วมงานที่เคยทำงานด้วยกัน

- ผู้ช่วยเหลือคนไข้ ที่ผ่านการอบรมและมีใบประกาศนียบัตรอย่างถูกต้อง และมีประสบการณ์ทำงานมาก่อน จากการประกาศหางานจากช่องทางออนไลน์ และหากจากเครือข่ายเพื่อนร่วมงานที่เคยทำงานด้วยกัน

-นักกายภาพบำบัด เป็นทีมจากแผนกประสาทวิทยา คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

-พนักงานฝ่ายประชาสัมพันธ์และลูกค้า ต้องเป็นผู้ที่มีใจรักบริการ และมีการสื่อสารดีเยี่ยมทั้งภาษาพูด ภาษาเขียนและภาษากาย ประกาศรับสมัครผ่านแพลตฟอร์มหางานต่างๆ

การจัดซื้อยา เวชภัณฑ์และอุปกรณ์การแพทย์ ผ่านร้านขายยา เวชภัณฑ์ และอุปกรณ์การแพทย์แบบค้าส่ง และจากผู้แทนขายของบริษัทยา

การเช่าระบบ software and cloud computing system สำหรับงานคลินิก และงานสำนักงาน โดยหาจากการศึกษาข้อมูลทางออนไลน์และจากผู้ใช้งานจริง

3.3.1.2 Operations

การให้บริการการตรวจวินิจฉัยและการรักษาอาการปวดศีรษะทั้งการใช้ยาและการกายภาพบำบัดที่เหมาะสม มีมาตรฐาน และถูกต้องตามแนวทางการรักษาโรคปวดศีรษะระดับสากล จากทีมสหวิชาชีพที่มีความเชี่ยวชาญ โดยอาจารย์แพทย์ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขั้นตอนการเข้ารับบริการการรักษาแบบองค์รวม

- คัดกรองประวัติ
- วัดสัญญาณชีพ
- พบแพทย์
- รับยา หรือฉีดยา หรือกายภาพ
- ให้คำปรึกษาและแนะนำ(การบันทึกอาการปวดศีรษะประจำวัน)

ค่าบริการ ค่ายาและกายภาพ

- Doctor Fee 800-1000 บาทต่อครั้ง
- การรักษาด้วยยารับประทาน 1,000-2,000 บาทต่อครั้ง
- การรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP ราคา 14,999 บาทต่อครั้ง
- การรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A ราคา 19,990 บาทต่อ155 ยูนิต

อ้างอิงจากแบบสอบถาม การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจคลินิก เฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบครบวงจร ที่ผู้จัดทำออกแบบ ในส่วนของราคาที่ลูกค้ายินดีจ่าย จากผู้ตอบแบบสอบถาม 29 คน

- การรักษาด้วยการทำ nerve block ราคา 1,000 บาทต่อครั้ง อ้างอิงราคาจากโรงพยาบาล จุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย

- การรักษาด้วยการทำกายภาพบำบัด ในผู้ป่วยปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ

- Shock wave 200 บาทต่อจุด

- Therapeutic Laser 200 บาทต่อจุด

- Acupuncture 700 บาทต่อครั้ง

ในส่วนการกายภาพ อ้างอิงราคาจากคลินิกกายภาพ คณะสหเวชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การติดตามอาการผ่าน Line OA เพิ่มเป็น Feature menu โดยการทำ data analysis เพื่อนำข้อมูลมาปรับการรักษาให้เหมาะในแต่ละบุคคลและเพื่อการเก็บข้อมูล ไว้ใช้ทำสถิติของผลการรักษาจากการรักษารูปแบบต่างๆ

ปริมาณความต้องการสินค้า/บริการทั้งหมด

- ระยะเวลาในการรักษา
 - การนัดตรวจติดตามอาการครั้งแรก 2 สัปดาห์ หลังจากนั้นนัดติดตามอาการทุก 1-3 เดือนจนกว่าอาการดีขึ้น
 - การนัดตรวจติดตามการรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP ทุก 1 เดือน นัดต่อเนื่องนาน 6-12 เดือนหลังจากอาการปวดศีรษะดีขึ้น
 - การนัดตรวจติดตามการรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A ทุก 3 เดือน นัดต่อเนื่องนาน 6-12 เดือนหลังจากอาการปวดศีรษะดีขึ้น
 - การนัดตรวจติดตามการรักษาด้วยการทำ nerve block ทุก 1 เดือน นาน 1-2 เดือน สำหรับอาการปวดศีรษะเฉียบพลัน
 - การรักษาด้วยการทำกายภาพบำบัด ในผู้ป่วยปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ 2-3 ครั้งต่อ
- ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อการเข้ารับบริการ 1 ครั้ง (Doctor Fee 800 บาทหากไม่มีหัตถการ และ 1000 บาทหากมีหัตถการ)
 - สำหรับการรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP ค่าใช้จ่ายประมาณ 15,000 บาท(รวมค่าบริการทางการแพทย์แล้ว)
 - สำหรับการรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A 155 ยูนิตต่อครั้ง ค่าใช้จ่ายประมาณ 20,990 บาท(รวมค่าบริการทางการแพทย์แล้ว)
- จำนวนผู้ป่วยที่รองรับได้สูงสุดต่อวัน ด้วยกำลังการให้บริการที่ออกแบบไว้
 - พบแพทย์ประมาณ 5-10 นาที (เฉลี่ย 7.5 นาทีต่อคน)
 - หากไม่มีหัตถการ รวมรับยาประมาณ 30 นาที

- หากมีหัตถการ ครอบรับยา (หากมี) ประมาณ 1 ชั่วโมง
- จันทร์ ถึงศุกร์ 17.00-20.30 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) 28 คนต่อวัน
- เสาร์และอาทิตย์ 10.00-20.00 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) 80 คนต่อวัน

3.3.1.3 Outbound Logistics

ไม่มี

3.3.1.4 Marketing and Sales

การประชาสัมพันธ์คลินิกและกิจกรรมส่งเสริมการขายรวมทั้งการให้ข้อมูลข่าวสารด้านวิชาการ ผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน Line OA, Facebook Fanpage and Tiktok เพื่อเป็นช่องทางให้ความรู้ คำแนะนำแก่ผู้ป่วยและผู้จะมาใช้บริการในการทำการนัดหมายพบแพทย์

3.3.1.5 Service

หลังเข้ารับการรักษาแล้ว หากผู้มาใช้บริการมีปัญหาหรืออาการข้างเคียงหรือภาวะแทรกซ้อนจากการใช้ยาหรือการรักษาอื่น รวมทั้งหากต้องการติดต่อสอบถามเพิ่มเติมสามารถติดต่อได้ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ของคลินิก Inbox messenger ของ Facebook Fanpage, Chat ผ่าน Line OA ในการให้คำแนะนำและการปฏิบัติตัวเบื้องต้น สำหรับ อาการข้างเคียงไม่รุนแรง เช่น คลื่นไส้ อาเจียน หรือผื่นคันเล็กน้อย แนะนำให้กลับมาดูอาการและรักษาที่คลินิกได้ทันที สำหรับอาการข้างเคียงหรือแพ้ยารุนแรง จะมีการติดต่อกลับไปหาผู้ป่วยเพื่อสอบถามอาการและประเมินความเร่งด่วน และหากพบว่ามีอาการรุนแรง จะแนะนำให้ตรวจเพิ่มเติมที่โรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุด และทางคลินิกจะมีการติดต่อเพื่อสอบถามอาการเป็นระยะ

3.3.2 กิจกรรมสนับสนุน (Secondary activities)

3.3.2.1 Firm infrastructure

การบริหารจัดการคลินิกโดยภาพรวม รวมทั้งการดูแลด้านบัญชีและการเงิน และฝ่ายบุคคล ทางผู้จัดทำจะเป็นผู้ดูแล และในส่วนการให้บริการด้านการตรวจรักษา ทางผู้จัดทำจะบริหารจัดการร่วมกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ

มีพนักงานต้อนรับและแอดมินสำหรับการติดต่อสอบถามและรับเรื่องร้องเรียน รวมทั้งมีระบบ software and cloud สำหรับงานออฟฟิศและระบบคลินิก

3.3.2.2 Human resource management

การคัดเลือกบุคลากรทางการแพทย์และพนักงานจากผู้ที่มีความสมบัติและประสบการณ์ทำงานตามที่กำหนด สำคัญคือใบประกอบวิชาชีพ และทัศนคติการทำงานด้านการบริการ ผ่านการสัมภาษณ์และการทดลองงาน และวางแผนการทบทวนการทำงานทุกๆ ไตรมาส

เพื่อประเมินความรู้และความพร้อมในการให้บริการ ด้วยการว่าจ้างและสวัสดิการ ตามที่กฎหมายแรงงานกำหนด

3.3.2.3 Technology development

วางแผนพัฒนาและเก็บข้อมูลของผู้มาใช้บริการ เพื่อนำมาวิเคราะห์และนำไปใช้ในด้านการตลาดและพัฒนาการบริการให้ดีขึ้น และพัฒนาระบบติดตามผลการรักษาเพื่อการปรับการรักษาให้เหมาะสมในแต่ละบุคคล ตามเป้าหมายระยะยาวที่กำหนดไว้

3.3.2.4 Procurement

เนื่องจากคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวมเป็นคลินิกเวชกรรมขนาดเล็ก การจัดซื้อ ยา เวชภัณฑ์จะแบ่งซื้อจาก 2 ช่องทาง คือ จากร้านขายยา เวชภัณฑ์ แบบค้าส่ง และส่วนของยาและเครื่องกายภาพที่จำเพาะกับโรค เช่น ยารักษาโรคปวดศีรษะไมเกรน หรือ เครื่องมือกายภาพ ต้องซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายบริษัทยา และบริษัทเครื่องมือแพทย์

3.4 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของธุรกิจ (SWOT analysis)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของธุรกิจ (SWOT analysis) เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์สำหรับการประกอบธุรกิจ ช่วยให้ทราบถึงจุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน มองเห็นโอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวมได้

• Strengths

- แพทย์ผู้เชี่ยวชาญที่มีชื่อเสียงด้านการรักษาโรคปวดศีรษะและอาการปวดใบหน้า นายแพทย์ประคิด อนุกุลวิทยา อาจารย์ประจำคณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แพทย์ผู้เชี่ยวชาญอายุรศาสตร์สาขาประสาทวิทยา ประจำคลินิกโรคปวดศีรษะ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย และเป็นคณะกรรมการในชมรมโรคปวดศีรษะแห่งประเทศไทย
- สถานที่ตั้งคลินิกอยู่ติดถนนใหญ่ ราชพฤกษ์ เดินทางสะดวกและมีที่จอดรถหน้าคลินิก
- มีระบบจองคิวพบแพทย์ผ่านช่องทางติดต่อของคลินิก ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งการติดตามผลการรักษาผ่าน Line OA เป็น feature ที่ทางคลินิกสร้างขึ้น เพื่อนำ

ข้อมูลมาวิเคราะห์ และปรับใช้ในการรักษาให้เหมาะในแต่ละบุคคลและเพื่อการเก็บข้อมูล และเพื่อ การบริการที่สะดวกรวดเร็ว

- **Weaknesses**

- ขาดความหลากหลายในการบริการ เนื่องจากเป็นคลินิกเฉพาะทางโรค ปวดศีรษะแบบของคร่อม การให้บริการและการรักษาจะเน้นเฉพาะอาการปวดศีรษะเท่านั้น
- เป็นคลินิกเปิดใหม่ อาจมีปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน การลงทุน และบุคลากร และการดำเนินการช่วงแรกได้
- ยังไม่มีบริการส่งยาทางไปรษณีย์และระบบTelemedicine

- **Opportunities**

- แพทย์ผู้เชี่ยวชาญอายุรศาสตร์ประสาทวิทยา ในประเทศไทยมีจำนวน ไม่เพียงพอ ต่อปริมาณและความต้องการของผู้ป่วย
- การเข้าถึงสื่อออนไลน์ที่สะดวกรวดเร็ว ช่วยส่งเสริมในการตลาด การ โปรโมตคลินิก ทำให้คลินิกเป็นที่รู้จักมากขึ้น และอาจเพิ่มการเข้าใช้บริการมากขึ้นได้
- การสนับสนุนธุรกิจสุขภาพจากภาครัฐตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและ สังคม และตามแผนยุทธศาสตร์ กระทรวงสาธารณสุข เพิ่มความสะดวกในการดำเนินการและการ ขออนุญาตของคลินิกได้
- การขยายตัวในภาคการลงทุนของเอกชนและภาคการอุปโภคบริโภค ของครัวเรือน ส่งเสริมการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากขึ้น เพิ่มแนวโน้มโอกาสการเข้าใช้บริการที่คลินิก มากขึ้น หากมีอาการปวดศีรษะ
- แนวโน้มพฤติกรรมดูแลสุขภาพที่เพิ่มมากขึ้น หากมีการเจ็บป่วย ผู้ป่วยก็พร้อมจะเข้ารับการรักษาที่สถานพยาบาล ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจ
- เทคโนโลยีการแพทย์ที่ก้าวหน้ามากขึ้น ส่งผลให้มีการพัฒนายาใหม่ๆ ที่เฉพาะเจาะจงกับโรคมากขึ้น เช่น ยา CGRP antagonist ให้สำหรับรักษาไมเกรนโดยเฉพาะ เป็นต้น
- ประโยชน์ทางด้านกฎหมาย พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ช่วยให้ สามารถนำข้อมูลของผู้ป่วย มาใช้เพื่อประกอบการตรวจวินิจฉัยและรักษาได้อย่างถูกต้องและถูก กฎหมาย
- เนื่องจากเป็นคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะ ทำให้เพิ่มอำนาจการ ต่อรองกับบริษัทยาที่ใช้รักษาในกลุ่มโรคปวดศีรษะได้

- **Threats**

- แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจบริการสุขภาพอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้มีผู้สนใจลงทุนธุรกิจกลุ่มนี้และมีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก
- ปัญหาการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ อาจทำให้การดำเนินงานของคลินิกล่าช้าได้ เนื่องจากบุคลากรที่ไม่เพียงพอ
- การรักษาแพทย์ทางเลือก เช่น แพทย์แผนจีน การซื้อยารับประทานเอง ถือเป็นคู่แข่งและภัยคุกคามของคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม
- ภัยธรรมชาติ โรคระบาด เช่น โควิด-19 เป็นสิ่งที่คาดเดาในการเกิดได้ยาก หากเกิดขึ้นแล้วอาจทำให้คลินิกไม่สามารถดำเนินการได้ตามปกติ
- ปัญหาด้านการฟ้องร้อง อาจเกิดขึ้นหากการรับบริการไม่เป็นไปตามความคาดหวังของลูกค้า ทำให้ทางบริหารการจัดการคลินิกจะต้องศึกษาทางด้านกฎหมายที่สำคัญ เพื่อลดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นได้

บทที่ 4

แผนการตลาด

4.1 เป้าหมายทางการตลาด(Marketing Goal)

คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม เป็นธุรกิจบริการสุขภาพที่ให้บริการในการตรวจวินิจฉัยและรักษาผู้ป่วยที่อาการปวดศีรษะ โดยวางเป้าหมายทางการตลาด เป็นการให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับอาการปวดศีรษะและสาเหตุของการเกิดโรคและการรักษา เพื่อให้ผู้ป่วยเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของโรคและการรักษา และเชื่อมโยงไปถึงประโยชน์ของการใช้บริการของคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม และต้องเป็นไปตามข้อบังคับแพทยสภา ว่าด้วยการรักษาจริยธรรมแห่งวิชาชีพเวชกรรม พ.ศ. ๒๕๕๘

4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด(Marketing Objectives)

1. เพื่อให้คลินิกเป็นที่รู้จักและจดจำของผู้ป่วยกลุ่มเป้าหมาย และเข้าใจสิ่งที่คลินิกจะนำเสนอเป็นอย่างดี
2. เพื่อให้ผู้ป่วยกลุ่มเป้าหมายเห็นความสำคัญของการเข้ารับการรักษา และนึกถึงคลินิกของผู้จัดทำเป็นอันดับแรกเมื่อมีอาการปวดศีรษะ
3. เพื่อให้เกิดการตัดสินใจใช้บริการ และเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการ เพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง

4.3 กลยุทธ์ในการแบ่งสัดส่วน เลือกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาด (STP: Segmentation, Targeting and Positioning)

4.3.1 การแบ่งสัดส่วนทางการตลาด (Segmentation)

- ด้านประชากรศาสตร์
 - ผู้ที่มีอายุ 15 ปีขึ้นไปและมีอาการปวดศีรษะ ปวดโบน้า
 - รายได้มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน

- ด้านภูมิภาค
 - อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครหรือนนทบุรี
- ด้านจิตวิทยา
 - ผู้ที่เชื่อว่าปวดศีรษะเกิดจากไมเกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ ผู้ป่วยโรคปวดศีรษะที่อาการไม่ดีขึ้นจากการใช้ยา หรือปวดศีรษะมากจนส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน
 - ผู้ที่มีอาการปวดศีรษะที่ไม่เคยเข้ารับการรักษามาก่อนและกังวลว่าจะเป็นโรคร้ายแรงในสมอง
- ด้านพฤติกรรมศาสตร์
 - ผู้ที่มีอาการปวดศีรษะเรื้อรัง ซ้ำๆ ยากินเอง หรือไปพบแพทย์ตามสถานพยาบาลแล้วอาการไม่ดีขึ้น
 - ผู้ที่มีอาการปวดศีรษะ แต่ไม่ได้รับการรักษา ปล่อยให้หายเอง
 - ชอบความสะดวกสบาย ความรวดเร็ว ไม่ชอบการรอคอย

4.3.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Customer)

- กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)
 - ผู้ที่มีอาการปวดศีรษะเรื้อรัง โรคปวดใบหน้าและเส้นประสาท ปวดศีรษะที่เกิดจากไมเกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ ผู้ป่วยโรคปวดศีรษะที่อาการไม่ดีขึ้นจากการใช้ยา หรือไปพบแพทย์ตามสถานพยาบาลแล้วอาการไม่ดีขึ้นหรือปวดศีรษะมากจนส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน
 - รายได้มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน
 - อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครหรือนนทบุรี
 - ชอบความสะดวกสบาย ความรวดเร็ว ไม่ชอบการรอคอย
- กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)
 - ผู้ที่มีอาการปวดศีรษะเรื้อรัง โรคปวดใบหน้าและเส้นประสาท ปวดศีรษะที่เกิดจากไมเกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ แต่ไม่ได้เข้ารับการรักษามาก่อน ปล่อยให้หายเอง หรือรักษาด้วยตนเอง เช่น การประคบเย็น
 - รายได้มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน
 - อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครหรือนนทบุรี
 - ชอบความสะดวกสบาย ความรวดเร็ว ไม่ชอบการรอคอย

4.3.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด(Positioning)

การแสดงตำแหน่งทางการตลาด สามารถช่วยให้เห็นภาพในการวางกลยุทธ์การตลาดได้ โดยใช้ 2 ปัจจัย คือ ด้านการรักษาแบบองค์รวมรวมถึงการให้บริการที่สะดวกสบาย รวดเร็ว ไม่ต้องรอคอยพบแพทย์เป็นเวลานาน (Holistic care) กับบริการตามระบบทั่วไป ไม่ใช่แบบองค์รวม (Non-Holistic care) และด้านผลการรักษา คือ การรักษาได้ผลสูง ตรงจุด กับการรักษาไม่ได้ผล (Highly effective vs ineffective after treatment) จึงวางตำแหน่งทางการตลาดการบริการ ดังภาพที่ 5



ภาพที่ 4.1 รูปภาพแสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของการบริการ (Perceptual map)

4.4 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)

การเลือกใช้ส่วนประสมทางการตลาดในธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม ทางผู้จัดทำได้เลือก กลยุทธ์ Marketing Mix-7Ps และการทำ Integrated Marketing Communication ภายใต้ข้อจำกัดของข้อบังคับแพทยสภา ว่าด้วยการรักษาจริยธรรมแห่งวิชาชีพเวชกรรม พ.ศ. ๒๕๔๕

4.4.1 Marketing Mix-7Ps

4.4.1.1 Product-Service (การบริการของธุรกิจ)

คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม ให้บริการตรวจวินิจฉัยและรักษารวมทั้งให้คำปรึกษาเกี่ยวกับโรคปวดศีรษะ สำหรับผู้ป่วยปวดศีรษะเรื้อรัง โรคปวดศีรษะไม

เกรน โรคปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ อาการปวดศีรษะจากสาเหตุอื่นๆ โรคปวดใบหน้าและเส้นประสาท ผู้ป่วยโรคปวดศีรษะที่อาการไม่ดีขึ้นจากการใช้ยา หรือปวดศีรษะมากจนส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวัน โดยได้รับบริการจากทีมสหวิชาชีพ และแพทย์ผู้เชี่ยวชาญประจำคลินิกคือแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญและชื่อเสียง โดยเฉพาะด้านโรคปวดศีรษะ นายแพทย์ประภิต อนุกุลวิทยา จากคณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ผู้เชี่ยวชาญด้านอายุรกรรมประสาทวิทยา ประจำศูนย์โรคปวดศีรษะและอาการปวดใบหน้า โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ และยังเป็นคณะกรรมการสมาคมโรคปวดศีรษะแห่งประเทศไทย ด้วยวิธีการรักษาที่เป็นไปตามแนวทางปฏิบัติที่เป็นมาตรฐานปัจจุบันและทันสมัย ด้วยยา (มีงานวิจัยรองรับ) ที่สามารถลดอาการปวดศีรษะทั้งความถี่ ความรุนแรง และช่วยลดปริมาณการรับประทานยาได้ และด้วยคุณภาพการบริการที่สะดวก ทั้งสถานที่ตั้งคลินิกที่เดินทางสะดวก ติดถนนราชพฤกษ์ การนัดพบแพทย์ที่สามารถนัดวันเวลาได้ และมีระบบติดตามการรักษาผ่าน Line OA ของคลินิก ผ่าน Feature ที่คลินิกสร้างขึ้นเพื่อนำมาใช้ติดตามและปรับการรักษาให้เหมาะกับผู้ป่วยแต่ละคนได้

4.4.1.2 Price (การตั้งราคา)

เนื่องจากคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม เป็นธุรกิจเฉพาะทางด้านสุขภาพ การกำหนดราคาและการคิดค่าบริการทางการแพทย์ จะต้องเป็นไปตามการควบคุมราคาจากกรมการค้าภายใน

ส่วนกลยุทธ์ด้านราคาที่ใช้ จะ เป็นกลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา(Psychological Pricing) เป็นการตั้งราคาโดยคำนึงถึงความรู้สึกทางจิตวิทยาของผู้ซื้อ

Price List

Doctor Fee 800(หากไม่มีหัตถการ) – 1,000 (หากมีการทำหัตถการ เช่น นวดยา) บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยยารับประทาน 1,000-2,000 บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยยา monoclonal antibody ต่อ CGRP ราคา 14,999 บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยการฉีด Onabotulinum toxin A ราคา 19,990 บาทต่อครั้ง (ฉีดครั้งละ 155 units)

การรักษาด้วยการทำ nerve block ราคา 1,000 บาทต่อครั้ง

การรักษาด้วยการทำกายภาพบำบัด ในผู้ป่วยปวดศีรษะจากกล้ามเนื้อ ได้แก่ Shock wave 200 บาทต่อจุด, Therapeutic Laser 200 บาทต่อจุด, Acupuncture 700 บาทต่อครั้ง

4.4.1.3 Place (ช่องทางการให้บริการ)

ช่องทางการให้บริการออนไลน์ คือ คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม ตั้งอยู่ที่ 103/65 ถนนราชพฤกษ์ ตำบลบางกร่าง เมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 1 คูหา ติดถนนใหญ่ มีที่จอดรถบริเวณด้านหน้า ซึ่งสะดวกต่อการเดินทางและการเข้ารับบริการที่คลินิก ช่องทางการให้บริการออนไลน์ จะเป็นช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าผ่าน Social media platform ต่างๆ ได้แก่ การสร้าง Facebook Fanpage, Tiktok and Line OA และ Website เพื่อเป็นช่องทางการให้ความรู้ ข้อมูลข่าวสารทั้งด้านวิชาการ เช่นความรู้เกี่ยวกับโรคปวดศีรษะและการรักษา และการให้ข้อมูลของคลินิก และการสร้าง community ผ่าน Facebook group โดยการให้ความรู้จะทำด้วยกลยุทธ์ Content marketing โดยทำเป็นคลิปสั้นๆลง platform social media ต่างๆ ของคลินิก โดยใช้ชื่อว่า “No Pain Migraine Clinic โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ” เพื่อให้ลูกค้าได้รับความรู้ ตระหนักถึงความสำคัญของอาการที่เป็น และสนใจเข้ามาเป็นลูกค้าที่คลินิกและรู้จักคลินิกมากขึ้น (เพิ่ม awareness) รวมทั้งการทำ E-leaflet และ E-brochure



ภาพที่ 4.2 รูปภาพแสดง Facebook Fanpage



ภาพที่ 4.3 รูปภาพแสดงตัวอย่างวิดีโอให้ความรู้

4.4.1.4 Promotion (การส่งเสริมการตลาด)

เนื่องจากธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม เป็นธุรกิจบริการสุขภาพ และด้วยข้อจำกัดจาก ข้อบังคับแพทยสภา ว่าด้วยการรักษาจริยธรรมแห่งวิชาชีพเวชกรรม พ.ศ. ๒๕๔๕ ทำให้ไม่สามารถ ทำการส่งเสริมการตลาดผ่านการ ลด แลก แจก แถมโดยตรงได้

4.4.1.5 People (การจัดการด้านทรัพยากรบุคคลากร)

พนักงานและบุคลากรของคลินิก เป็นอีกปัจจัยที่สำคัญของธุรกิจเนื่องจากต้องมีปฏิสัมพันธ์และสื่อสารกับลูกค้าในการให้ข้อมูล ทั้งทางแชท และ Face to face บุคลิกภาพ คำพูด ภาษากาย เป็นส่วนสำคัญที่มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ ดังนั้น การจัดการด้านทรัพยากรบุคคลจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง โดยพนักงานและบุคลากรของคลินิกจะต้องใจเย็น มีใจรักบริการ และจะต้องมีความรู้พื้นฐานของคลินิกและสิ่งที่คลินิกทำ เพื่อให้คำแนะนำแก่ผู้มาใช้บริการเบื้องต้นได้

4.4.1.6 Process (กระบวนการในการทำงาน)

การออกแบบกระบวนการที่ดีนั้นจะช่วยเพิ่ม Customer experience ที่ดีให้แก่ลูกค้าได้มากขึ้น ทางคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม จึงเลือกสถานที่ตั้งที่ติดถนนใหญ่สะดวกต่อการเดินทางและมีที่จอดรถรองรับ สามารถทำการนัดหมายเพื่อเข้าพบแพทย์ได้ตามวันและเวลาที่สะดวกเพื่อลดระยะเวลาการรอคอยพบแพทย์ผ่านทางช่องทางออนไลน์ของคลินิก และยังเป็นช่องทางให้ผู้มาใช้บริการสามารถเสนอแนะ หรือให้ความเห็นการ บริการ เพื่อทางคลินิกจะได้นำไปพัฒนาปรับปรุงการบริการให้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งการติดตามผลการรักษา ผ่านทางไลน์และ

การโทรแจ้งเตือนการเข้ารับบริการตามที่นัดหมายไว้ การให้คำแนะนำการดูแลตัวเองเบื้องต้นเมื่อมีอาการปวดศีรษะก่อนเข้ารับบริการที่คลินิก

4.4.1.7 Physical Evidence (สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ)

เป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดีที่ลูกค้าจะได้จากการบริการของคลินิก อีกทั้งยังเป็นตัวกำหนดภาพลักษณ์ของคลินิกและสร้าง customer experience เพื่อให้เกิดการกลับมาใช้บริการซ้ำที่คลินิก ทางผู้จัดทำจึงเลือกออกแบบการตกแต่งคลินิกให้โล่ง โทนสีเขียวสบายตา ไม่ทำให้รู้สึกเหมือนอยู่โรงพยาบาล มีการเปิดเพลงที่ช่วยทำให้ผ่อนคลายและลดอาการปวดศีรษะ เช่น เสียงธรรมชาติอย่างเสียงน้ำ ฝน ลม หรือ classical music ที่มีจังหวะช้า ไพเราะ มีเจ้าหน้าที่ดูแลความสะดวกคลินิกลดเวลา มีการใช้เครื่องหอม น้ำมันหอมระเหย กลิ่นที่ผ่อนคลายเพื่อช่วยลดอาการปวดศีรษะ และออกแบบรูปแบบเว็บไซต์ และ Social media ของคลินิกให้ใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน

4.4.2 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (Integrated Marketing Communication)

จากการแบ่งสัดส่วน เลือกกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาด (STP: Segmentation, Targeting and Positioning) คลินิกเลือกการสื่อสารกับลูกค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ Social media อย่าง Facebook Fanpage, Tiktok และ Line OA ทางการของคลินิก ใช้กลยุทธ์การยิงโฆษณาให้ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างการจัด โปรโมชั่นราคาขายตามฤดูกาล เช่น การปรับราคายารักษาไมเกรนลดลง ช่วงฤดูร้อนเนื่องจากสภาพอากาศที่ร้อนส่งผลต่ออาการปวดศีรษะมากขึ้น เป็นต้น และการทำกลยุทธ์การตลาดผ่าน Search Engine (SEO Marketing) เช่น การซื้อโฆษณาผ่าน Google เมื่อผู้ใช้งานค้นหาคำว่า ปวดศีรษะ หรือ ไมเกรน แล้วให้ขึ้นเว็บไซต์ของคลินิกเป็นอันดับต้นๆ เป็นต้น

4.5 แผนการตลาดก่อนและหลังเปิดดำเนินงาน

แผนการตลาดก่อนเปิดดำเนินงาน

แผนการตลาดก่อนเปิดดำเนินงานของคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวมจะเริ่มทำการตลาด 2 เดือนก่อนเปิดให้บริการ โดยเป็นการทำเพจ Facebook Tiktok และ Line OA และทำ E-leaflet และ E-brochure เพื่อให้ความรู้ผู้ที่มีอาการปวดศีรษะ และเป็นช่องทางติดต่อสอบถาม และช่วง 1 เดือนก่อนเปิดให้บริการจะเริ่มทำโฆษณาการเปิดให้บริการของคลินิกควบคู่กับการให้

4.6 ค่าใช้จ่ายแผนการตลาด

การทำคลิป content และโพสต์เพื่อให้ความรู้ รวมทั้งการโฆษณาและการดูแล ผ่าน Facebook และการโฆษณาผ่าน Tiktokและการทำ SEO และทำE-leaflet และE-brochure จะเป็นการจ้างบริษัททำการตลาด ส่วนการทำLine OA ทางผู้จัดทำเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด

ตารางที่ 4.3 แสดงค่าใช้จ่ายกิจกรรมทางการตลาด

กิจกรรม	ราคาต่อเดือน
การทำ SEO	30,000
ผลิตคลิป content และการทำโฆษณาผ่าน Tiktok, Facebook และทำE-leaflet และE-brochure	50,000

บทที่ 5

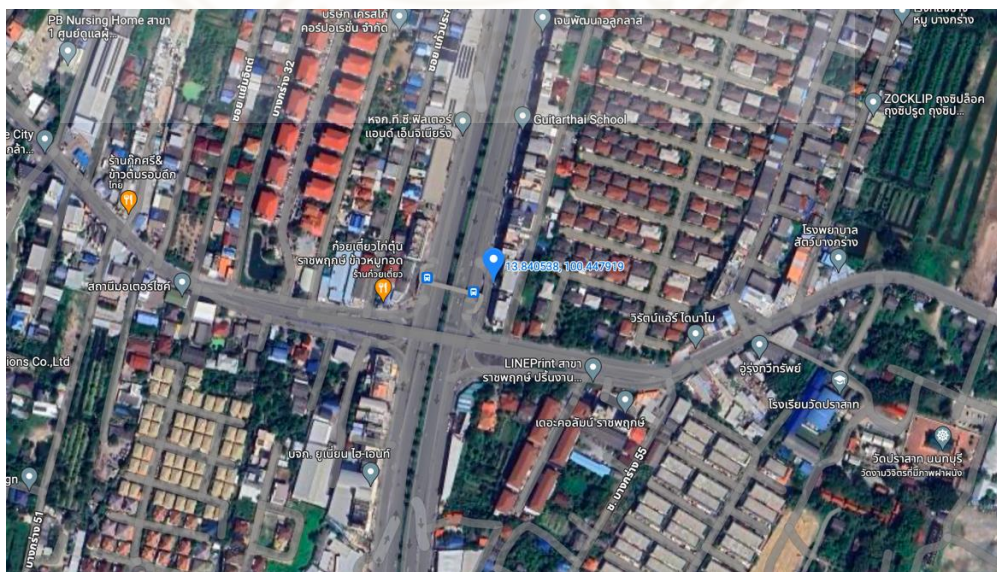
แผนการดำเนินงาน

แผนดำเนินการของคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม จะแบ่งเป็นแผนดำเนินงานก่อนจัดตั้งคลินิก เริ่มจากการหาสถานที่ตั้งคลินิก จดทะเบียนบริษัท ออกแบบและตกแต่งสถานที่คลินิก จัดหาพนักงานและผู้เชี่ยวชาญ จัดซื้ออุปกรณ์ทางการแพทย์ ยาและเวชภัณฑ์ และเช่าเครื่องมือกายภาพ และ software ระบบคลินิก การจัดการขยะติดเชื้อ การขออนุญาตเปิดสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน (คลินิก) ขั้นตอนการเข้ารับบริการและการตรวจติดตาม และการส่งต่อผู้ป่วยกรณีฉุกเฉิน และแผนดำเนินงานหลังจัดตั้งคลินิก 2 ปีแรก และปีที่ 3 เป็นต้นไป

5.1 แผนดำเนินงานก่อนจัดตั้งคลินิก

5.1.1 สถานที่ตั้งบริษัท

สถานที่ตั้งคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม จะตั้งอยู่ที่ 103/65 ถนนราชพฤกษ์ ตำบลบางกร่าง เมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 1 คูหา ติดถนนใหญ่ มีที่จอดรถบริเวณด้านหน้า ซึ่งสะดวกต่อการเดินทางและการเข้ารับบริการที่คลินิก ค่าใช้จ่ายในส่วนสถานที่ที่มีเพียงการตกแต่งปรับปรุงและค่าเช่าสถานที่เท่านั้น



ภาพที่ 5.1 รูปภาพแสดงที่ตั้งสถานที่ของคลินิก

5.1.2 การจดทะเบียนบริษัท

การจัดคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะสามารถขอใบอนุญาตทั้งแบบบุคคลธรรมดา และแบบนิติบุคคล ซึ่งทางผู้จัดทำเลือกจัดตั้งคลินิกแบบนิติบุคคล

5.1.2.1 ตรวจสอบและจองชื่อบริษัท เพื่อให้ไม่ซ้ำหรือใกล้เคียงกับบริษัทที่จดทะเบียนไปแล้วผ่านเว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (www.dbd.go.th)

5.1.2.2 จดทะเบียนหนังสือแสดงความต้องการในการจัดตั้งบริษัท โดยจะต้องยื่นไม่เกิน 30 วันจากวันที่นายทะเบียนรับรองชื่อเรียบร้อยแล้ว เตรียมเอกสารหลักฐานเพื่อใช้จดทะเบียนบริษัท

5.1.2.3 ยื่นคำขอจดทะเบียนบริษัท เมื่อนายทะเบียนรับจดทะเบียนและมอบหนังสือรับรอง ก็แสดงว่าผู้ประกอบการเป็นเจ้าของบริษัทที่ได้จัดตั้งขึ้นอย่างถูกต้องตามกฎหมายแล้ว

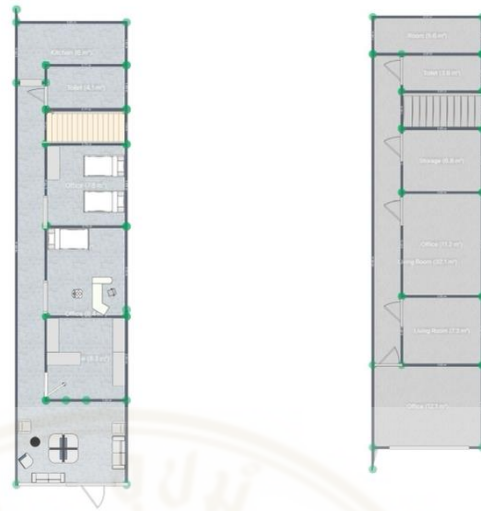
5.1.3 การออกแบบและตกแต่งสถานที่คลินิก

ส่วนของการออกแบบและตกแต่งคลินิก ต้องการออกแบบให้บรรยากาศโล่งสบาย ทันสมัยเหมือนไม่ได้มาคลินิก โดยจะใช้พื้นที่ 2 ชั้นแรก เป็นพื้นที่ให้บริการ

ชั้นที่ 1 ด้านหน้าจะเป็นพื้นที่ต้อนรับผู้มาใช้บริการ และเคาน์เตอร์สำหรับติดต่อสอบถามข้อมูลและชำระค่าบริการ หลังเคาน์เตอร์จะเป็นห้องตรวจแพทย์ และห้องทำหัตถการ

ชั้นที่ 2 จะเป็นพื้นที่สำหรับเก็บยาและเวชภัณฑ์และ ห้องทำกายภาพ ห้องพักแพทย์ และพนักงาน และออฟฟิศ

งบประมาณตกแต่งสถานที่ 2,000,000 บาท



ภาพที่ 5.2 รูปภาพแสดงผังอาคารคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม



ภาพที่ 5.3 รูปภาพแสดงตัวอย่างการตกแต่งคลินิกส่วนด้านหน้าคลินิก



ภาพที่ 5.4 รูปภาพแสดงตัวอย่างการตกแต่งคลินิกส่วนห้องตรวจ

5.1.4 การจัดการด้าน Suppliers

5.1.4.1 การจัดหาพนักงานและผู้เชี่ยวชาญ

- นายแพทย์ประกิต อนุกุลวิทยา แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีใบประกอบโรคศิลปะ และได้รับวุฒิปริญญาวิทยาศาสตรสาขาระบบประสาทวิทยา จากแพทยสภา เป็นอาจารย์คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

- พยาบาลวิชาชีพ 1 คน ที่มีใบอนุญาตประกอบโรคศิลปะอย่างถูกต้อง และมีประสบการณ์ทำงานมาก่อน จากการประกาศหางานจากช่องทางออนไลน์ และหาจากเครือข่ายเพื่อนร่วมงานที่เคยทำงานด้วยกัน

- ผู้ช่วยเหลือคนไข้ 1 คน ที่ผ่านการอบรมและมีใบประกาศนียบัตรอย่างถูกต้องและมีประสบการณ์ทำงานมาก่อน จากการประกาศหางานจากช่องทางออนไลน์ และหาจากเครือข่ายเพื่อนร่วมงานที่เคยทำงานด้วยกัน

- นักกายภาพบำบัด 1 คน ที่มีใบอนุญาตประกอบโรคศิลปะอย่างถูกต้อง และมีประสบการณ์ทำงานมาก่อน จากการประกาศหางานจากช่องทางออนไลน์ และหาจากเครือข่ายเพื่อนร่วมงานที่เคยทำงานด้วยกัน

- พนักงานประชาสัมพันธ์ประจำเคาน์เตอร์ 1 คน ต้องเป็นผู้ที่มีใจรักบริการ และมีการสื่อสารดีเยี่ยมทั้งภาษาพูด ภาษาเขียนและภาษากาย ประกาศรับสมัครผ่านแพลตฟอร์มหางานต่างๆ

5.1.4.2 การจัดซื้ออุปกรณ์การแพทย์ ยาและเวชภัณฑ์

สำหรับการสั่งซื้อยา เช่น ยาแก้ปวด (Arcoxia, Celebrex) และเวชภัณฑ์ เช่น หลอดและเข็มฉีดยา สำลี แอลกอฮอล์ หน้ากากอนามัย ถุงมือ เป็นต้น สั่งซื้อผ่านบริษัท เอกฟาร์ม่า จำกัด

ส่วนยารักษาเฉพาะโรค สำหรับยารักษาไมเกรนโดยเฉพาะ ทั้งยากินและยาฉีด สั่งผ่านผู้แทนยาจากบริษัทดังต่อไปนี้

- บริษัท ดีเคเอสเอช (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท ไฟเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท บี.อี.ล.ฮิว จำกัด
- บริษัท ซิลลิค ฟาร์มา จำกัด
- บริษัท แอลเลอร์แกน (ประเทศไทย) จำกัด

ส่วนเครื่องมือกายภาพ อย่างเครื่อง Shock wave และ Therapeutic laser จะเป็นการเช่าจากบริษัท บีเจซี เฮลท์แคร์ จำกัด

5.1.4.3 การจัดซื้อและเช่าระบบการจัดการคลินิก

สำหรับระบบ software การจัดการคลินิกของ MCS Miracle Clinic System เนื่องจากเป็นบริษัทที่เปิดมานานและมีประสบการณ์กว่า 15 ปี และประกอบกิจการด้าน Digital Health Technology โดยตรง รูปแบบการใช้งานตั้งแต่ การเก็บข้อมูลผู้ป่วย ประวัติการรักษา ข้อมูลการชำระเงิน รองรับ Telemedicine และมีระบบเก็บข้อมูลที่รับประกันความปลอดภัย

5.1.5 การจัดการขยะติดเชื้อ

เนื่องจากสถานที่ตั้งคลินิก อยู่ในจังหวัดนนทบุรี การขอรับบริการกำจัดขยะติดเชื้อ หน่วยงานที่รับผิดชอบ คือองค์การบริหารส่วนจังหวัดนนทบุรี โดยยื่นคำขอและเอกสารหลักฐานที่ฝ่ายจัดการคุณภาพสิ่งแวดล้อม กองทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ค่าธรรมเนียมในการเก็บขนและกำจัดขยะติดเชื้อ จะต้องจัดซื้อถุงพลาสติกสีแดงที่มีตราองค์การบริหารส่วนจังหวัดนนทบุรี ขนาด 20 ลิตร ถุงละ 8 บาท ขนาด 60 ลิตร ถุงละ 24 บาท

5.1.6 การขออนุญาตเปิดสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน(คลินิกเวชกรรมเฉพาะทาง)

คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม เป็นคลินิกเวชกรรมเฉพาะทาง ที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบวิชาชีพเวชกรรมที่ได้รับวุฒิบัตรจากแพทยสภาในสาขานั้น หน่วยงานมา

รับผิดชอบคือ สำนักงานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข โดยยื่นขอเปิดคลินิกที่สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดนนทบุรี โดยเตรียมเอกสารหลักฐานและแบบฟอร์มการขออนุญาตเปิดคลินิก เมื่อเจ้าหน้าที่ตรวจเอกสารหลักฐานและแบบฟอร์มครบถ้วนแล้ว จะนัดวันตรวจคลินิก หลังตรวจคลินิกผ่าน การขออนุญาตเปิดคลินิกจะสิ้นสุดเมื่อมีหนังสือให้มารับใบอนุญาตเปิดคลินิก

โดยมาตรฐานคลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรมที่สำคัญ มีดังต่อไปนี้

- มีพื้นที่ให้บริการโดยรวมไม่ต่ำกว่า 20 ตารางเมตร โดยส่วนแคบที่สุดของอาคารหรือห้องต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่า 3.00 เมตร พื้นที่ให้บริการจะต้องมีพื้นที่เชื่อมและเปิดติดต่อกันได้

- มีส่วนพักที่คอยตรวจที่เหมาะสมที่มีพนักงานอย่างน้อย 5 ที่นั่ง
- การสัญจรและการเคลื่อนย้ายผู้ป่วยต้องกระทำได้โดยสะดวก โดยเฉพาะเมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน มีขนาดความกว้างของประตูเข้า-ออก ไม่ต่ำกว่า 80 เซนติเมตร

- ภายในห้องตรวจโรคจะต้องมีเตียงตรวจโรคที่ได้มาตรฐานทางการแพทย์ อ่างฟอกมือชนิดไม่ใช้มือเปิดปิดน้ำ สบู่ หรือเจลล้างมือ ผ้าเช็ดมือ หรือกระดาษเช็ดมือ

- ไม่ติดตั้งกล้องวงจรปิดในห้องตรวจหรือห้องที่เกี่ยวกับการประกอบวิชาชีพหรือการประกอบโรคศิลปะ

- ป้ายชื่อสถานพยาบาลต้องเป็นสีเหลี่ยมผืนผ้า ขนาดความกว้างของป้ายไม่น้อยกว่า ๔๐ เซนติเมตร ความยาวไม่น้อยกว่า ๑๒๐ เซนติเมตร โดยต้องมีคำว่า“คลินิกเฉพาะทางด้านเวชกรรม...” นำหน้าหรือต่อท้ายชื่อคลินิก

- แผ่นป้ายชื่อสถานพยาบาลที่เป็นภาษาไทย ขนาดความสูงไม่ต่ำกว่า 10 เซนติเมตร ใช้พื้นสีขาว ตัวอักษรสีเขียว

- เลขที่ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการขนาดความสูงไม่ต่ำกว่า 5 เซนติเมตร ใช้เป็นตัวเลขอารบิกสีเขียว

- แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับอัตรารักษาพยาบาล และค่าบริการให้ครอบคลุมบริการที่จัดให้มีผู้รับอนุญาตจะเรียกเก็บหรือยินยอมให้มีการเรียกเก็บค่ารักษาพยาบาล หรือบริการอื่นเกินอัตราที่แสดงไว้มิได้และต้องให้บริการผู้ป่วยตามสิทธิแสดงไว้

- จัดทำป้ายตัวอักษรภาษาไทยขนาดความสูงไม่น้อยกว่า ๑๐ เซนติเมตร แสดงให้ผู้รับบริการทราบว่าสามารถสอบถามอัตราค่าบริการและค่ารักษาพยาบาลได้จากที่ใด

- จัดทำป้ายตัวอักษรภาษาไทย แสดงคำประกาศสิทธิผู้ป่วยไว้ในที่เปิดเผยและเห็นได้ง่าย บริเวณ ที่พักคอยของผู้รับบริการ มีขนาดไม่น้อยกว่ากระดาษ A3

- เวชระเบียน ต้องมีข้อมูลครบถ้วนตามที่กำหนด และมียาและเวชภัณฑ์ ที่จำเป็นตามเกณฑ์ที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด

5.1.7 ขั้นตอนการเข้ารับบริการและการตรวจติดตาม และการส่งต่อผู้ป่วยกรณีฉุกเฉิน

- เปิดประวัติเวชระเบียนผู้ป่วย สอบถามข้อมูลส่วนตัวผู้ป่วยที่เป็น และขอความยินยอมการขอข้อมูลผู้ป่วย (PDPA) ที่เคาน์เตอร์พยาบาล โดยพนักงานประจำเคาน์เตอร์

- คัดกรองประวัติ อาการที่เป็นเบื้องต้น โดยพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ

- วัดสัญญาณชีพ โดยพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ

- รอเรียกเข้าพบแพทย์ ตรงที่นั่งพักคอยด้านหน้าเคาน์เตอร์

- พบแพทย์ เพื่อซักประวัติและตรวจร่างกาย โดยมีผู้ช่วยเหลือคนไข้อยู่ประจำห้องตรวจ

- หลังพบแพทย์แล้ว หากไม่มีไม่มีหัตถการเพิ่มเติม รอพนักงานเคาน์เตอร์เรียกชำระค่าบริการและรับยาและใบนัดตรวจติดตาม

- หลังพบแพทย์แล้ว หากมีหัตถการ เช่น ฉีดยา หรือกายภาพ ให้รอเรียกทำหัตถการเมื่อทำเรียบร้อยแล้ว รอพนักงานเคาน์เตอร์เรียกชำระค่าบริการและรับยาและใบนัดตรวจติดตาม

- ให้คำปรึกษาและแนะนำ (การบันทึกอาการปวดศีรษะประจำวัน) โดยพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ

- การส่งต่อกรณีผู้ป่วยฉุกเฉิน จะมีการทำใบบันทึกข้อความหรือใบส่งตัวให้ผู้ป่วย เพื่อไปรักษาที่โรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุดหรือโรงพยาบาลตามสิทธิการรักษา ตามความเร่งด่วนของอาการของผู้ป่วย

5.1.8 ภาพรวมกิจกรรมก่อนการเปิดให้บริการคลินิก

ตารางที่ 5.1 แสดงภาพรวมกิจกรรมก่อนการเปิดให้บริการคลินิก

กิจกรรมหลัก	กิจกรรมย่อย	ระยะเวลาในการดำเนินการ			
		เดือนที่ 1-3	เดือนที่ 4-6	เดือนที่ 7-9	เดือนที่ 10-12
จัดตั้งบริษัท	ออกแบบและตกแต่งคลินิก				

	ยื่นคำขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท				
การจัดการด้าน Suppliers	จัดหาพนักงานและผู้เชี่ยวชาญ				
	จัดซื้ออุปกรณ์การแพทย์ ยา และเวชภัณฑ์				
	จัดซื้อและเช่าระบบการจัดการคลินิก				
การจัดการขยะติดเชื้อ	-				
การขออนุญาตเปิดสถานพยาบาลที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน(คลินิกเวชกรรมเฉพาะทาง)	-				

5.2 แผนดำเนินงานหลังการจัดตั้งคลินิก 2 ปีแรก

จะเน้นเรื่องการตลาด เพื่อเพิ่มยอดผู้มาใช้บริการและรักษาความสัมพันธ์กับผู้มาใช้บริการ ช่องทางการติดต่อสื่อสารกับผู้ป่วยจะผ่านทางช่องทางออนไลน์ทั้ง Facebook official fanpage, Tiktok, Line OA ในการให้ข้อมูลข่าวสารของคลินิกและความรู้ทางการแพทย์ และเป็นช่องทางติดตามผู้ป่วย

5.3 แผนดำเนินงานหลังการจัดตั้งคลินิกปีที่ 3 เป็นต้นไป

การพัฒนากระบวนการติดตามผลการรักษาผู้ป่วย โดยการเพิ่ม Feature ใน Line OA โดยการจ้างนักพัฒนา software เพื่อนำข้อมูลและผลการรักษาผู้ป่วยมาวิเคราะห์เป็น dashboard และสามารถเทียบผลกับข้อมูลเดิม เพื่อให้ทีมผู้เชี่ยวชาญสามารถประเมินผลและปรับการรักษา โดยเฉพาะบุคคลได้ง่าย โดยวางแผนงบประมาณ 200,000 บาท ระยะเวลาดำเนินการทั้งหมด 1 ปี 3 เดือน

ตารางที่ 5.2 แสดงภาพรวมกิจกรรมการพัฒนาระบบการติดตามผลการรักษาผู้ป่วย

กิจกรรมหลัก	ระยะเวลาในการดำเนินการ				
	เดือนที่ 1- 3	เดือนที่ 4- 6	เดือนที่ 7- 9	เดือนที่ 10-12	เดือนที่ 13-15
พัฒนาระบบติดตาม ผลการรักษา					
ทดลองระบบ					
Maintenance ระบบ					

บทที่ 6 แผนการจัดตั้งองค์กร

แผนการบริหารจัดการในองค์กร ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ได้แก่ ข้อมูลบริษัท รายละเอียดผู้ถือหุ้น โครงสร้างองค์กร แผนการด้านบุคลากร และเกณฑ์การคัดเลือกบุคลากร

6.1 ข้อมูลบริษัท

คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม (Headache center and Rehabilitation) จัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการสุขภาพ เป็นธุรกิจให้บริการด้านสุขภาพ ตรวจและวินิจฉัย และให้การรักษาผู้ป่วยที่มีอาการปวดศีรษะ โดยทุนจดทะเบียนจำนวน 10,167,970 บาท

6.2 รายละเอียดผู้ถือหุ้น

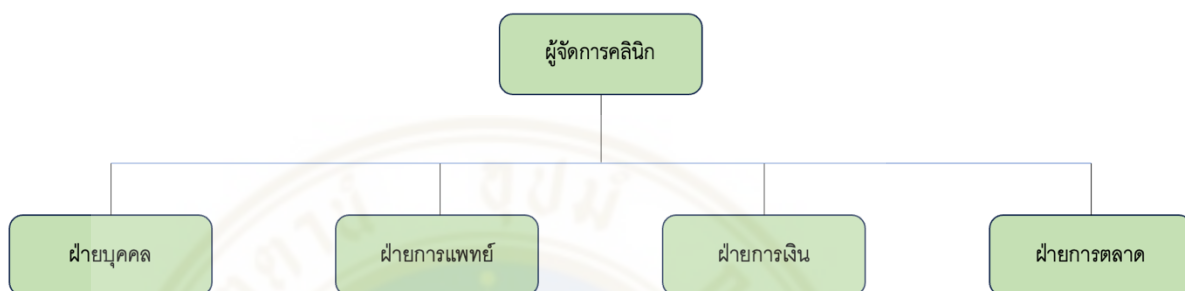
ตารางที่ 6.1 แสดงรายละเอียดผู้ถือหุ้น

ลำดับ	ชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วน	จำนวนเงิน (บาท)
1.	นางสาวปภพร คุณสุวรรณชัย	40%	4,067,188
2.	นายประกิต อนุกุลวิทยา	40%	4,067,188
3.	นางสาวสุโสฬส คุณสุวรรณชัย	20%	2,033,594
รวม		100%	10,167,970

6.3 โครงสร้างองค์กร

ธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม เป็นสถานรักษาพยาบาลที่ไม่รับรักษาผู้ป่วยแบบค้างคืน เป็นคลินิกเวชกรรมที่ให้บริการตรวจวินิจฉัยและรักษารวมทั้งให้คำปรึกษา

เกี่ยวกับโรคปวดศีรษะ โดยทีมสหวิชาชีพ ทั้งอายุรแพทย์ที่ได้รับวุฒิปริญญาพยาบาลวิทยา พยาบาลวิชาชีพเฉพาะทางที่ได้รับการอบรมด้านโรคปวดศีรษะ และนักกายภาพบำบัด โดยการเปิด คลินิกแบบนิติบุคคล เป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีโครงการองค์กรแบบ Flat organization เพื่อความสะดวก ในการบริหาร และการตัดสินใจอย่างรวดเร็ว และเข้าถึงพนักงานได้อย่างใกล้ชิด โดยผู้บริหารจะ เป็นผู้กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมาย รวมทั้งการกำหนดกลยุทธ์



ภาพที่ 6.1 รูปภาพแสดงโครงสร้างองค์กร

6.4 แผนการด้านบุคลากรและเกณฑ์การคัดเลือก

ในการจัดตั้งคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวม ประกอบไปด้วย ผู้บริหาร 3 คน ดูแล 4 ฝ่าย คือ ฝ่ายบุคคล ฝ่ายการแพทย์ ฝ่ายการเงิน และฝ่ายการตลาด และเป็นผู้จัดการคลินิก แต่ละตำแหน่งมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังตารางที่แสดง นอกจากนี้ยังมีพนักงานประจำ เคาน์เตอร์ ผู้ช่วยเหลือผู้ป่วย พยาบาลวิชาชีพ นักกายภาพ อีกด้วย

ตารางที่ 6.2 แสดงตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากร

ตำแหน่ง	จำนวน	หน้าที่และความรับผิดชอบ
ผู้จัดการคลินิก	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> กำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ เป้าหมายการดำเนินงานของ องค์กรให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท บริหารองค์กรดูแลการดำเนินงานภายในบริษัท ทั้งหมด กำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนของบุคลากรในองค์กร

ฝ่ายบุคคล	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. กำหนดเกณฑ์คุณสมบัติและคัดเลือกพนักงานและผู้เชี่ยวชาญ 2. ดูแลความประพฤติและอบรมการทำงาน 3. ดูแลเรื่องสวัสดิการพนักงานและผู้เชี่ยวชาญ
ฝ่ายการแพทย์	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. กำหนดรูปแบบการให้บริการ การตรวจ การวินิจฉัย และการรักษา ยาและเวชภัณฑ์ เครื่องมือ อุปกรณ์ ต่างๆที่ต้องการ 2. ดูแลและตรวจสอบคุณภาพและคลังยา เวชภัณฑ์และเครื่องมือแพทย์
ฝ่ายการเงิน	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. ดูแลเรื่องการเงินและบัญชี การจ่ายค่าตอบแทน พนักงานและผู้เชี่ยวชาญ 2. ดูแลเรื่องการจัดซื้อยา เวชภัณฑ์อุปกรณ์ต่างๆ การเช่าเครื่องมือแพทย์ต่างๆ
ฝ่ายการตลาด	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. ดูแลเรื่องการตลาด โปรโมชัน การดูแลผู้มาใช้บริการ 2. กำหนดและดำเนินการตามกลยุทธ์การตลาดที่ ออกแบบ กิจกรรมการตลาด เพื่อเพิ่มการเข้าใช้ บริการ และสร้างชื่อเสียงให้คลินิก 3. ดูแลรับผิดชอบเรื่องการร้องเรียนของผู้มาใช้บริการ
แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ประจำ	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. รับผิดชอบเรื่องการตรวจ วินิจฉัยและรักษาผู้ป่วย และการให้คำแนะนำและการทำหัตถการ
แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ ไม่ประจำ		<ol style="list-style-type: none"> 1. รับผิดชอบเรื่องการตรวจ วินิจฉัยและรักษาผู้ป่วย และการให้คำแนะนำและการทำหัตถการ
พยาบาลวิชาชีพ	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. รับผิดชอบการคัดกรองผู้ป่วยเบื้องต้น ชักประวัติและ วัตถุประสงค์ผู้ป่วย 2. ให้คำแนะนำผู้ป่วย(การบันทึกอาการปวดศีรษะ ประจำวัน) 3. รับผิดชอบการทำหัตถการ เจาะเลือดนิตยาผู้ป่วย
ผู้ช่วยเหลือผู้ป่วย	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้ช่วยแพทย์ในห้องตรวจ 2. ผู้ช่วยพยาบาลในการทำหัตถการต่างๆ 3. ดูแลช่วยเหลือผู้ป่วยเมื่อต้องการความช่วยเหลือ

นักกายภาพบำบัด	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. ดูแลรับผิดชอบการทำกายภาพผู้ป่วยตามที่แพทย์สั่ง ทั้งการนวด ผีงเข็ม Shock wave และ Therapeutic laser 2. รับผิดชอบและดูแลรักษาเครื่องมือกายภาพ
พนักงานประจำ เคาน์เตอร์	1 คน	<ol style="list-style-type: none"> 1. รับผิดชอบการเปิดเวรระเบียบผู้ป่วย 2. ดูแลรับผิดชอบการชำระเงินและทำเอกสารนัดตรวจ ติดตามผู้ป่วย 3. เป็นประชาสัมพันธ์ ให้ข้อมูลและตอบคำถามผู้มาใช้บริการ 4. รับผิดชอบและเป็นแอดมินตอบคำถามทางช่องทางออนไลน์

ตารางที่ 6.3 แสดงเกณฑ์การคัดเลือกและค่าตอบแทน

ตำแหน่ง	วุฒิการศึกษาและคุณสมบัติ	ค่าตอบแทน
แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ	แพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านประสาทวิทยา และมีวุฒิบัตรจากแพทยสภา	คิดเป็นจากรันตี 1,000 บาทต่อชั่วโมง เกินจากรันตี คิดเป็นค่าบริการแพทย์ 640-800 บาทต่อผู้ป่วย 1 คน
พยาบาลวิชาชีพ	พยาบาลวิชาชีพที่มีใบประกอบวิชาชีพพยาบาล จากสภาการพยาบาล มีประสบการณ์การทำงานมาก่อน	300 บาทต่อชั่วโมง
ผู้ช่วยเหลือผู้ป่วย	วุฒิ ม.6 ขึ้นไป ที่ผ่านการอบรมหลักสูตรประกาศนียบัตรพนักงานผู้ช่วยพยาบาล หลักสูตร 6 เดือนที่สภาการพยาบาลให้การรองรับ มีประสบการณ์การทำงานมาก่อน	65 บาทต่อชั่วโมง
นักกายภาพบำบัด	นักกายภาพบำบัด ที่มีใบประกอบวิชาชีพกายภาพบำบัด จากสภากายภาพบำบัด	200 บาทต่อชั่วโมง

พนักงานประจำ เคาน์เตอร์	ระดับปริญญาตรีขึ้นไป มนุษย์สัมพันธ์ดี ใช้ คอมพิวเตอร์และSocial mediaได้ดี ใจเย็น รักการบริการ	25,000 บาทต่อเดือน
----------------------------	---	--------------------



บทที่ 7 แผนการเงิน

7.1 การประมาณการรายได้

รายได้ทั้งหมดของคลินิกมาจากการเข้ารับบริการของผู้ป่วย โดยแบ่งเป็น 2 บริการหลัก คือรายได้จากการเข้ารับการรักษาด้วยยาต้านประทุพพุทเพียงอย่างเดียวและจากการรักษาด้วยยาต้านประทุพพุทร่วมกับยาคีต monoclonal antibody ต่อ CGRP รวมกับค่าบริการทางการแพทย์

จากเป้าหมายธุรกิจที่ตั้งไว้

เป้าหมายระยะสั้น (ปีที่ 1-2)

1. ใน 6 เดือน ถึง 1 ปีแรกหลังเปิดให้บริการ มีผู้มาเข้ารับบริการวันจันทร์-ศุกร์ (เปิดให้บริการพบแพทย์ 17.00-20.30 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) รองรับได้สูงสุด 28 คนต่อวัน) อย่างน้อย 10 คนต่อวัน และวันเสาร์และอาทิตย์ (เปิดให้บริการ 10.00-20.00 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน)รองรับได้สูงสุด 80 คนต่อวัน) อย่างน้อย 30 คนต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 35 โดยเฉลี่ย
2. ในปีที่ 2 วางแผนเพิ่ม ยอดของผู้มาใช้บริการเป็น ร้อยละ 70 จากปีแรก วันจันทร์-ศุกร์ อย่างน้อย 20 คนต่อวันและ อย่างน้อย 60 คนต่อวันในวันเสาร์และอาทิตย์

เป้าหมายระยะยาว (ปีที่ 3 ขึ้นไป)

1. สามารถรักษารฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น เพื่อให้มีผู้ใช้บริการคลินิกได้เต็มประสิทธิภาพที่คลินิกสามารถรองรับได้ โดยวันจันทร์ ถึงศุกร์ เปิดให้บริการ พบแพทย์ 17.00-20.30 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) รองรับได้สูงสุด 28 คนต่อวัน วันเสาร์และอาทิตย์ เปิดให้บริการ 10.00-20.00 (เฉลี่ยพบแพทย์ 7.5 นาทีต่อคน) รองรับได้สูงสุด 80 คนต่อวัน

- หากคิดเฉลี่ยรายได้เฉลี่ยจากผู้ใช้บริการ สำหรับรักษาด้วยยาต้านประทุพพุทเพียงเดียว รวมค่าบริการทางการแพทย์แล้ว เป็น 3,000 บาทต่อคน
 - เฉลี่ยปีที่ 1 ประมาณ 7 คนต่อวันธรรมดา และ 20 คนต่อวันเสาร์อาทิตย์ จะมีรายได้ประมาณ 900,000 บาทต่อเดือน

○ เฉลี่ยปีที่ 2 ประมาณ 14 คนต่อวันธรรมดา และ 40 คนต่อวันเสาร์อาทิตย์ จะมีรายได้ประมาณ 1,800,000 บาทต่อเดือน

○ เฉลี่ยปีที่ 3 เป็นต้นไป ประมาณ 20 คนต่อวันธรรมดา และ 55 คนต่อวันเสาร์อาทิตย์ จะมีรายได้ประมาณ 2,520,000 บาทต่อเดือน

- หากคิดเฉลี่ยรายได้เฉลี่ยจากผู้ให้บริการ สำหรับรักษาด้วยยาต้านประทุนร่วมกับยาฉีด monoclonal antibody ต่อ CGRP รวมค่าบริการทางการแพทย์แล้ว เป็น 18,000 บาทต่อคน

○ เฉลี่ยปีที่ 1 ประมาณ 3 คนต่อวันธรรมดา และ 10 คนต่อวันเสาร์อาทิตย์ จะมีรายได้ประมาณ 2,520,000 บาทต่อเดือน

○ เฉลี่ยปีที่ 2 ประมาณ 6 คนต่อวันธรรมดา และ 20 คนต่อวันเสาร์อาทิตย์ จะมีรายได้ประมาณ 5,040,000 บาทต่อเดือน

○ เฉลี่ยปีที่ 3 เป็นต้นไป ประมาณ 8 คนต่อวันธรรมดา และ 25 คนต่อวันเสาร์อาทิตย์ จะมีรายได้ประมาณ 6,480,000 บาทต่อเดือน

- รวมประมาณการรายได้ต่อเดือนปีที่ 1 อยู่ที่ 3,420,000 บาทต่อเดือน
- รวมประมาณการรายได้ต่อเดือนปีที่ 2 อยู่ที่ 6,840,000 บาทต่อเดือน
- รวมประมาณการรายได้ต่อเดือนปีที่ 3 เป็นต้นไป อยู่ที่ 9,000,000 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 7.1 แสดงประมาณการรายได้ของคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม

หน่วย : บาท

ประมาณการรายรับ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับต่อปี	41,040,000	82,080,000	108,000,000	108,000,000	108,000,000

7.2 การประมาณการต้นทุน

คลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบของค์รวม มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการลงทุน จากค่าเช่าอาคาร ค่าตกแต่งอาคาร อุปกรณ์ออฟฟิศ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและด้านบุคลากร และต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

7.2.1 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการลงทุน

ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ 1 คูหา(จ่ายล่วงหน้า 3 เดือน) 50,000 บาทต่อเดือน

ค่าออกแบบและตกแต่งคลินิก 2,000,000 บาท

ค่าอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมือแพทย์ 254,970 บาท
 ค่ายาและเวชภัณฑ์ ค่าอุปกรณ์การแพทย์ เช่น เจ็มชนิดยา
 หลอดชนิดยา กุ้งมือ หน้ากากอนามัย เป็นต้น 200,000 บาทต่อเดือน
 ค่าเช่าซื้อเครื่องมือกายภาพ (Shock wave และ Therapeutic laser)
 (ราคา 1,080,000 บาท ผ่อนชำระ 3 ปี) 30,000 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 7.2 แสดงราคาเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์สำนักงาน

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวมเป็นเงิน
เตียงผู้ป่วย	5	ตัว	5,900	29,500
รถเข็นสำหรับใส่ยา	2	คัน	6,200	12,400
เครื่องวัดความดันโลหิต	1	เครื่อง	2,000	2,000
เครื่องชั่งน้ำหนักวัดส่วนสูง	1	เครื่อง	5,900	5,900
โซฟา	2	ตัว	25,000	50,000
เก้าอี้	5	ตัว	1,290	6,450
เครื่องปรับอากาศ	4	เครื่อง	17,040	68,160
คอมพิวเตอร์	3	เครื่อง	20,000	60,000
เครื่องพิมพ์	1	เครื่อง	3,500	3,500
โต๊ะ	3	ตัว	1,690	5,070
ชั้นวางของ	2	ตัว	4,500	9,000
ตู้เย็น	1	เครื่อง	7,990	7,990
รวม				254,970

ตารางที่ 7.3 แสดงต้นทุนราคายารักษาไมเกรนและเวชภัณฑ์

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	รวมเป็นเงิน
ยารักษาไมเกรน				
Galcanizumab	1	เข็ม	10,593	10,593
Celebrex 200 mg	1	เม็ด	21.5	21.5
Arcoxia 90 mg	1	เม็ด	33.5	33.5

Relpax 40 mg	1	เม็ด	108	108
Siagran 50 mg	1	เม็ด	52.5	52.5
เวชภัณฑ์				
น้ำเกลือ(12 ขวด)	1	แพค	674	674
ถุงมือแพทย์	1	กล่อง	80	80
Gauze	1	ห่อ	200	200
70% alcohol (6 ขวด)	1	แพค	250	250
Syringe	1	กล่อง	135	135
Needle	1	กล่อง	60	60

7.2.2 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและบริการ

ค่าใช้จ่ายระบบคลินิก MCS 11,000 บาทต่อปี

ค่าธรรมเนียมการเก็บขนและกำจัดขยะติดเชื้อ

28 บาทต่อกิโลกรัม เฉลี่ย 112 บาทต่อเดือน

ค่าธรรมเนียมขอใบอนุญาตเปิดคลินิก 1,250 บาท

ค่าธรรมเนียมต่อใบอนุญาตเปิดคลินิก 500 บาทต่อปี

ค่าสาธารณูปโภค(ค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้า) 20,000 บาทต่อเดือน

ค่าบริการโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต 1,500 บาทต่อเดือน

เงินเดือนพนักงาน

ผู้จัดการคลินิก 40,000 บาทต่อเดือน

แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ(การันตี 1,000 บาทต่อชั่วโมง) 150,000 บาทต่อเดือน

พยาบาลวิชาชีพ(300 บาทต่อชั่วโมง) 45,000 บาทต่อเดือน

ผู้ช่วยเหลือผู้ป่วย(65 บาทต่อชั่วโมง) 9,750 บาทต่อเดือน

นักกายภาพ(200 บาทต่อชั่วโมง) 30,000 บาทต่อเดือน

พนักงานประจำเคาน์เตอร์ 25,000 บาทต่อเดือน

รวม เงินเดือนแพทย์และพนักงาน 299,750 บาทต่อเดือน

7.2.3 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

การโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ รวม 80,000 บาทต่อเดือน

SEO 30,000 บาทต่อเดือน

ทำ content marketing คลิป E-leaflet และ E-brochure ผ่าน Facebook Tiktok 50,000 บาทต่อเดือน

7.2.4 รวมเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ตารางที่ 7.4 แสดงรวมเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

หน่วย : บาท

รายการ	ราคา	แหล่งที่มา	
		ส่วนของผู้ถือหุ้น	เงินกู้
ที่ดิน(ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ 1 คูหา(จ่ายล่วงหน้า 3 เดือน))	150,000	150,000	-
สิ่งปลูกสร้าง(ค่าออกแบบและตกแต่งคลินิก)	2,000,000	2,000,000	-
ค่าอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมือแพทย์	254,970	254,970	-
ค่ายาและเวชภัณฑ์อุปกรณ์การแพทย์คงคลัง	200,000	200,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน(ค่าการตลาด)	160,000	160,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	12,403,000	7,403,000	5,000,000
รวม	15,167,970	10,167,970	5,000,000

7.2.5 รวมค่าใช้จ่ายหลังการดำเนินงาน ปีที่ 1-5

ตารางที่ 7.5 แสดงรวมค่าใช้จ่ายหลังการดำเนินงาน ปีที่ 1-5

หน่วย : บาท

ค่าใช้จ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าอาคาร	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
ค่า สาธารณูปโภค	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าโทรศัพท์ และ อินเทอร์เน็ต	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่ายาและ เวชภัณฑ์ ค่า อุปกรณ์ การแพทย์	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
ค่าเช่าซื้อ เครื่องมือ กายภาพ	360,000	360,000	360,000	-	-
ค่าระบบคลินิก MCS	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000
ค่าธรรมเนียม การเก็บขนและ กำจัดขยะติด เชื้อ	1,344	1,344	1,344	1,344	1,344
ค่าธรรมเนียม ต่อใบอนุญาต เปิดคลินิก	500	500	500	500	500
เงินเดือนแพทย์ และพนักงาน	3,597,000	3,597,000	3,597,000	3,597,000	3,597,000
ค่าการตลาด	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
รวม	8,187,844	8,187,844	8,187,844	7,827,844	7,827,844

7.3 สมมติฐานทางการเงิน

ตารางที่ 7.6 แสดงปริมาณการให้บริการ ตามประมาณการการให้บริการ

หน่วย : บาท

บริการ	จำนวนผู้ใช้บริการ(คน)				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การรักษาด้วยยาเกินเท่านั้น	3,600	7,200	10,080	10,080	10,080
การรักษาด้วยยาเกินร่วมกับยาฉีด	1,680	3,360	4,320	4,320	4,320
รวม	5,280	10,560	14,400	14,400	14,400

ตารางที่ 7.7 แสดงอัตราค่าบริการต่อคน

บริการ	บาทต่อคน
การรักษาด้วยยาเกินเท่านั้น	3,000
การรักษาด้วยยาเกินร่วมกับยาฉีด	18,000

ตารางที่ 7.8 แสดงต้นทุนค่าบริการต่อคน

การรักษาด้วยยาเกินเท่านั้น	บาทต่อคน
ค่าบริการทางการแพทย์	800
Siagran 15 เม็ด	787.5
Arcoxia 20 เม็ด	670
รวม	2,257.5
การรักษาด้วยยาเกินและยาฉีด	บาทต่อคน
ค่าบริการทางการแพทย์	1,000
Siagran 15 เม็ด+ Arcoxia 20 เม็ด	1457.5

Galcanizumab	10,593
รวม	13,050.5

การผ่อนชำระเงินกู้ ระยะเวลา 5 ปี เงินกู้ 5 ล้านบาท

ดอกเบี้ยจ่าย 10% ต่อปี

ตารางที่ 7.9 แสดงการผ่อนชำระเงินกู้

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินต้นคงเหลือ - ต้นงวด	5,000,000	4,000,000	3,000,000	2,000,000	1,000,000
ชำระคืนเงินต้น	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
เงินต้นคงเหลือ - ปลายงวด	4,000,000	3,000,000	2,000,000	1,000,000	-
ดอกเบี้ยจ่าย	500,000	400,000	300,000	200,000	100,000

7.4 งบการเงิน

อัตราภาษีเงินได้ 20% ของกำไรก่อนหักภาษีเงินได้

7.4.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 7.10 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	41,040,000	82,080,000	108,000,000	108,000,000	108,000,000
ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนบริการแปรได้	30,051,840	60,103,680	79,133,760	79,133,760	79,133,760
- แรงงานในการบริการ	2,817,000	2,817,000	2,817,000	2,817,000	2,817,000
- ค่าเสื่อมราคาในการบริการ	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	3,612,844	3,612,844	3,612,844	3,252,844	3,252,844
รวมต้นทุนการให้บริการ	36,701,684	66,753,524	85,783,604	85,423,604	85,423,604
กำไรขั้นต้น	4,338,316	15,326,476	22,216,396	22,576,396	22,576,396
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	780,000	780,000	780,000	780,000	780,000

- ค่าเสื่อม ราคาในการ ขายและ บริหาร	82,994	82,994	82,994	82,994	82,994
- ค่าใช้จ่าย ทาง การตลาด	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
- ค่าใช้จ่าย ด้านการขาย และบริหาร	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
รวม ค่าใช้จ่ายใน การขายและ บริหาร	1,840,994	1,840,994	1,840,994	1,840,994	1,840,994
กำไรก่อน หักดอกเบี้ย และภาษีเงิน ได้	2,497,322	13,485,482	20,375,402	20,735,402	20,735,402
ดอกเบี้ยจ่าย	500,000	400,000	300,000	200,000	100,000
กำไรก่อน หักภาษีเงิน ได้	1,997,322	13,085,482	2,075,402	20,535,402	20,635,402
ภาษีเงินได้	399,464	2,617,096	4,015,080	4,107,080	4,127,080
กำไรสุทธิ	1,597,858	10,468,386	16,060,322	16,428,322	16,508,322

7.4.2 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

ตารางที่ 7.11 แสดงประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	10,167,970	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	5,000,000	-	-	-	-
- รายได้	41,040,000	82,080,000	108,000,000	108,000,000	108,000,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	2,504,320	2,504,320	1,585,840	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	58,712,290	84,584,320	109,585,840	108,000,000	108,000,000
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	2,764,970	-	-	-	-
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	36,481,684	66,533,524	85,563,604	85,203,604	85,203,604
- ค่าใช้จ่ายในการขาย ๑ - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,758,000	1,758,000	1,758,000	1,758,000	1,758,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	500,000	400,000	300,000	200,000	100,000
- ภาษีเงินได้	399,464	2,617,096	4,015,080	4,107,080	4,127,080
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	3,420,000	3,420,000	2,160,000	-	-
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	3,058,474	2,504,320	1,585,840	- 30,000	-
- สต็อกวัสดุ สิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	2,504,320	2,504,320	1,585,840	-	-
- ชำระคืนเงินกู้	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000

รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	51,886,912	80,737,260	97,968,364	92,238,684	92,188,684
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	6,825,378	10,672,438	22,289,913	3,8051,229
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	6,825,378	3,847,060	11,617,476	15,761,316	15,811,316
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	6,825,378	10,672,438	22,289,913	38,051,229	53,862,544

7.4.3 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน

ตารางที่ 7.12 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์ หมุนเวียน					
- เงินสดและ เงินในธนาคาร	6,825,378	10,672,438	22,289,913	38,051,229	53,862,544
- ลูกหนี้การค้า	3,420,000	6,840,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000
- งานระหว่าง ทำ	3,058,474	5,562,794	7,148,634	7,118,634	7,118,634
- สต็อกวัสดุ สิ้นเปลือง	2,504,320	5,008,640	6,594,480	6,594,480	6,594,480
รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน	15,808,172	28,083,871	45,033,027	60,764,342	76,575,658
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการ ปรับปรุง	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000

- สิ่งปลูกสร้าง	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
- ค่ายาและ เวชภัณฑ์ อุปกรณ์ การแพทย์คง คลัง	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- ค่าอุปกรณ์ สำนักงานและ เครื่องมือแพทย์	254,970	254,970	254,970	254,970	254,970
- ค่าใช้จ่าย ก่อนดำเนินงาน	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000
รวมสินทรัพย์ ถาวร	2,764,970	2,764,970	2,764,970	2,764,970	2,764,970
หัก ค่าเสื่อม ราคาสะสม	302,994	605,988	908,982	1,211,976	1,514,970
รวมสินทรัพย์ ถาวรสุทธิ	2,461,976	2,158,982	1,855,988	1,552,994	1,250,000
รวมสินทรัพย์	18,270,148	30,242,853	46,889,015	62,317,336	77,825,658
หนี้สินและ ส่วนของ เจ้าของ					
หนี้สิน หมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	2,504,320	5,008,640	6,594,480	6,594,480	6,594,480
รวมหนี้สิน หมุนเวียน	2,504,320	5,008,640	6,594,480	6,594,480	6,594,480
หนี้สินระยะ ยาว	4,000,000	3,000,000	2,000,000	1,000,000	-

รวมหนี้สิน	6,504,320	8,008,640	8,594,480	7,594,480	6,594,480
ส่วนของ เจ้าของ					
- เงินลงทุน	10,167,970	10,167,970	10,167,970	10,167,970	10,167,970
- กำไรสะสม	1,597,858	12,066,243	28,126,565	44,554,886	61,063,208
รวมส่วนของ เจ้าของ	11,765,828	22,234,213	38,294,535	54,722,856	71,231,178
รวมหนี้สิน และส่วนของ เจ้าของ	18,270,148	30,242,853	46,889,015	62,317,336	77,825,658

7.4.4 การคำนวณ NPV, BC ratio และ IRR

ตารางที่ 7.13 แสดงกระแสเงินสดสุทธิ

หน่วย : บาท

กระแสเงินสดสุทธิ (บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
- กำไรสุทธิ	1,597,858	10,468,386	16,060,322	16,428,322	16,508,322
- ค่าเสื่อมราคา	302,994	302,994	302,994	302,994	302,994
กระแสเงินสดสุทธิ	1,900,852	10,771,380	16,363,316	16,731,316	16,811,316

ค่า k 10%

มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ(NPV) 26,929,330 บาท

BC ratio 2.78 เท่า

อัตราผลตอบแทนในการลงทุน 54.01 %

บทที่ 8

การประเมินความเสี่ยงและแผนรองรับความเสี่ยง

การจัดทำธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวมอาจเกิดปัญหาและความไม่แน่นอนที่เกิดจากปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร ซึ่งมีผลต่อการดำเนินงานของคลินิกได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้และวางแผนรองรับความเสี่ยงนั้นๆ ดังต่อไปนี้

8.1 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic risk)

ความเสี่ยงที่เกิดจากการวางแผนเป้าหมายและแผนการดำเนินการและการจัดตั้งโครงสร้างองค์กรที่ไม่เหมาะสม ส่งผลให้เป้าหมายและการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ เช่น จำนวนผู้มาใช้บริการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางแผนไว้ ทำให้รายได้ไม่เป็นไปตามคาดการณ์ และยังทำให้เกิดความเสี่ยงด้านการเงินตามมาอีกด้วย

โอกาสเกิดความเสี่ยง: สูง ความรุนแรงของความเสี่ยง: สูง
แผนรองรับความเสี่ยง

ปรับแผนการตลาด เพื่อเพิ่ม brand awareness และทำให้กลุ่มเป้าหมายสนใจและเข้ามาใช้บริการที่คลินิกมากขึ้น เพื่อให้ยอดผู้มาใช้บริการเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ รวมทั้งวางแผนด้านการเงิน และเงินทุนหมุนเวียน เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการไปได้ แม้รายได้ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการ

8.2 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน (Operational risk)

ความเสี่ยงที่เกิดจากการปฏิบัติงานของบุคลากร ทำให้การดำเนินงานขององค์กรไม่เป็นไปตามวิสัยทัศน์และพันธกิจขององค์กรที่กำหนดไว้ เช่น พนักงานของทางคลินิกให้บริการที่ไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง อย่าง การสื่อสารหรือให้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง หรือคำพูดไม่สุภาพ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของผู้มารับบริการได้

โอกาสเกิดความเสี่ยง: ต่ำ ความรุนแรงของความเสี่ยง: ปานกลาง
แผนรองรับความเสี่ยง

ตั้งแต่การคัดเลือกพนักงาน ทำการสัมภาษณ์โดยจำลองสถานการณ์เหมือนจริงเพื่อทดสอบแนวทางการแก้ไขปัญหาของพนักงาน และมีการกำหนดกฎเกณฑ์การให้บริการ รวมทั้งกำหนดตัวชี้วัดด้านการให้บริการ และมีการฝึกอบรมและทบทวนความรู้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ และการกำหนดบทลงโทษเพื่อการป้องกันกระทำผิดซ้ำ

8.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ (Policy and Compliance risk)

เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายหรือข้อกำหนดของแพทยสภาได้ เนื่องจากธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบองค์รวมเป็นธุรกิจสุขภาพ จะต้องมีการขออนุญาตจากหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะการโฆษณาและการส่งเสริมการขาย ที่จำเป็นต้องเป็นไปตามข้อกำหนดข้อบังคับของแพทยสภา

โอกาสเกิดความเสี่ยง: ปานกลาง ความรุนแรงของความเสี่ยง: สูง
แผนรองรับความเสี่ยง

ก่อนจัดทำคลินิก จะต้องศึกษาข้อกำหนดต่างๆ ในการจัดตั้งคลินิก การขออนุญาตการเปิดคลินิกและการต่อใบอนุญาต การกำจัดขยะติดเชื้อ ศึกษาคำต้องห้ามใช้ในการโฆษณาและส่งเสริมการขาย รวมทั้งศึกษาข้อบังคับแพทยสภา ว่าด้วยการรักษาจริยธรรมแห่งวิชาชีพเวชกรรม พ.ศ. ๒๕๔๕ ให้ละเอียดถี่ถ้วน เพื่อลดความผิดพลาดต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

8.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial risk)

ความเสี่ยงที่เกิดจากการใช้งบประมาณไม่เป็นไปตามแผน งบประมาณไม่เพียงพอตามที่กำหนดไว้ ทำให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องตามมาได้ เช่น รายได้ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ปัญหาที่เกิดแผนดำเนินงานก่อนการเปิดคลินิก เช่น การตกแต่งอาคารมีปัญหาทำให้ต้องเพิ่มงบประมาณ ปัญหาจากปัจจัยภายนอกจากเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่เสถียร หรือการเกิดโรคระบาด ทำให้ไม่สามารถเปิดให้บริการคลินิกได้ หรือส่งผลต่อดอกเบี้ยเงินเพื่อ เนื่องจากคลินิกมีการกู้เงินลงทุนส่วนหนึ่งจากธนาคาร

โอกาสเกิดความเสี่ยง: สูง ความรุนแรงของความเสี่ยง: สูง
แผนรองรับความเสี่ยง

วางแผนด้านการเงินและทำบัญชีโดยละเอียด และหมั่นตรวจสอบบัญชี และคอยตรวจสอบการดำเนินงานทุกๆด้านเพื่อให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ และมีการสำรองเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอในการดำเนินงาน ควบคุมค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามที่วางแผนไว้



บรรณานุกรม

- Ashina, M., Katsarava, Z., Phu, T., Buse, D. C., Pozo-Rosich, P., Özge, A., Krymchantowski, A. V., Lebedeva, E. R., Ravishankar, K., Yu, S., Sacco, S., Ashina, S., Younis, S., Steiner, T. J., & Lipton, R. B. (2021). Migraine: epidemiology and systems of care. *The Lancet*, 397(10283), 1485–1495. [https://doi.org/10.1016/s0140-6736\(20\)32160-7](https://doi.org/10.1016/s0140-6736(20)32160-7).
- Bangkokbiznews. (2022, September 30). ธุรกิจบริการด้านสุขภาพและความงาม รุ่ง เติงรับไทยเข้าสังคมผู้สูงอายุ. *Bangkokbiznews*.
<https://www.bangkokbiznews.com/business/economic/1029882>
- BCG. (2022, November 1). รัฐบาลเดินหน้าพัฒนาประเทศด้วยโมเดลเศรษฐกิจ BCG ยกระดับคุณภาพชีวิตคนไทย เพิ่มรายได้เกษตรกร และลดปัญหาโลกร้อน.
<https://www.bcg.in.th/news/thaigov-drive-bcg/>
- Bujnowska-Fedak, M. M., & Wegierek, P. (2020). The impact of online health information on patient health behaviours and making decisions concerning health. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(3), 880.
<https://doi.org/10.3390/ijerph17030880>.
- Deng, Z., & Liu, S. (2017). Understanding consumer health information-seeking behavior from the perspective of the risk perception attitude framework and social support in mobile social media websites. *International Journal of Medical Informatics*, 105, 98–109.
<https://doi.org/10.1016/j.ijmedinf.2017.05.014>.
- Sprouse-Blum AS. April 2022 Society Spotlight. American Headache Society. April 2022.
Available from: <https://americanheadachesociety.org/news/april22-society-spotlight/>.
Accessed 13 April 2022.
- Wongsiriroj S, Grillo E, Levi S, et al. Management of Migraine and the Accessibility of Specialist Care: Findings from an Extended Multinational Survey (My Migraine Center Survey). *Neurol Ther*. 2020;9(2):551-565. doi:10.1007/s40120-020-00205-4.

บรรณานุกรม (ต่อ)

World Health Organization. Atlas of headache disorders and resources in the world 2011. Geneva: WHO 2011.

การขอรับบริการกำจัดมูลฝอยติดเชื้อ. (n.d.). Retrieved February 1, 2024, from

<http://www.oic.go.th/FILEWEB/CABINFOCENTER29/DRAWER083/GENERAL/DATA0000/00000467.PDF>

ข้อมูลแพทย์ที่ได้รับหนังสืออนุมัติ-วุฒิบัตรจากแพทยสภา 2507-2564. (n.d.). Retrieved December 1, 2023, from <https://www.tmc.or.th/pdf/tmc-stat-29-12-22-04.pdf>

คู่มือสำหรับประชาชน กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ งานคลินิก. (n.d.).

https://hss.moph.go.th/fileupload_doc/2020-04-27-19-20-51639205.pdf

ธุรกิจบริการสุขภาพ. (n.d.). Retrieved December 1, 2023, from

https://hss.moph.go.th/fileupload_doc_slider/2016-12-08--439.pdf

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2566. (n.d.). Retrieved December 1, 2023, from

https://www.nesdc.go.th/ewt_dl_link.php?nid=13214&filename=QGDP_report

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ. 2566-2570). (n.d.). Retrieved December 1, 2023, from

https://www.nesdc.go.th/article_attach/article_file_20230307173847.pdf

แผนยุทธศาสตร์ กระทรวงสาธารณสุข ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562. (n.d.). Retrieved December 1, 2023, from [https://spd.moph.go.th/wp-](https://spd.moph.go.th/wp-content/uploads/2022/09/strategyMOPH2019.pdf)

[content/uploads/2022/09/strategyMOPH2019.pdf](https://spd.moph.go.th/wp-content/uploads/2022/09/strategyMOPH2019.pdf)

แพทยสภา :: *The Medical Council of Thailand*. (n.d.). https://tmc.or.th/service_law02_17.php



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบครบวงจร

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาโครงการปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจ สุขภาพ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษา “ความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจคลินิกเฉพาะทางโรคปวดศีรษะแบบครบวงจร” โดยข้อมูลที่ได้รับจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ทางผู้วิจัยจะนำเสนอเพียงข้อมูลในภาพรวมและนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ในการศึกษาเฉพาะเรื่องเท่านั้น ทั้งนี้จึงใคร่ขอให้ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ข้อมูลตามความเป็นจริงเพื่อที่จะเป็นประโยชน์ในการวิจัยและขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี

แบบสอบถามประกอบด้วยคำถาม 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1:	แบบสอบถามข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม
ส่วนที่ 2:	แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับอาการปวดศีรษะและการรักษา
ส่วนที่ 3:	แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับอาการปวดศีรษะจากไมเกรน และการรักษา
ส่วนที่ 4:	แบบสอบถามปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้ารับบริการที่สถานพยาบาลและคลินิกโรคปวดศีรษะ
ส่วนที่ 5:	แบบสอบถามข้อมูลด้านราคาเกี่ยวกับค่าบริการและค่ายาโรคปวดศีรษะบางชนิด(ยารักษาอาการปวดศีรษะไมเกรนกลุ่มtriptan, gepant, ยาป้องกันอาการปวดศีรษะไมเกรนที่ออกฤทธิ์ต้านสารสื่อประสาท CGRP, การรักษาโดยการฉีด Onabotulinum toxin A)ของสถานพยาบาลและคลินิกโรคปวดศีรษะ

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. อัตลักษณ์ทางเพศปัจจุบัน (gender identity)

- ชาย
- หญิง
- หญิงข้ามเพศ
- ชายข้ามเพศ
- เกย์
- เลสเบียน
- ไม่ต้องการระบุ/ไม่ขอตอบ
- อื่นๆ(โปรดระบุ)_____

2. อายุ ระบุ.....ปี

3. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนโดยประมาณ ระบุ.....บาทต่อเดือน

4. สถานภาพ

- โสด
- สมรส
- หม้าย
- หย่าร้าง
- แยกกันอยู่
- แต่งงาน โดยไม่ได้จดทะเบียน

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับอาการปวดศีรษะและการรักษา

- ท่านหรือคนรู้จักของท่านเคยมีอาการปวดศีรษะหรือไม่
 - เคย
 - ไม่เคย (ข้ามไปส่วนที่ 3)
 - ไม่แน่ใจ
- ท่านปวดศีรษะบ่อยแค่ไหน
 - 0-4 ครั้งต่อเดือน
 - มากกว่า 4-8 ครั้งต่อเดือน

- มากกว่า 8-15 ครั้งต่อเดือน
- มากกว่า 15 ครั้งต่อเดือน
- เมื่อมีอาการปวดศีรษะ ท่านทำการรักษาอย่างไร
 - ไม่ทำอะไรเลย ให้อาการปวดศีรษะหายเอง
 - รักษาด้วยตนเองโดยไม่ใช้ยา เช่น ประคบน้ำแข็งบริเวณที่ปวด พักผ่อนให้เพียงพอ นั่งสมาธิ เป็นต้น
 - ซื้อยารับประทานเองจากร้านขายยา
 - พบแพทย์เวชปฏิบัติทั่วไป ที่โรงพยาบาลหรือคลินิก
 - พบแพทย์เฉพาะทาง(อายุรแพทย์ระบบประสาทและสมอง) ที่โรงพยาบาลหรือคลินิก
 - อื่นๆ โปรดระบุ.....
- โปรดระบุเหตุผลที่ท่านเลือกทำการรักษา จากข้อ 3.
 - โปรดระบุ.....
- หากท่านต้องการพบแพทย์ เมื่อมีอาการปวดศีรษะ ท่านทราบหรือไม่ว่าต้องพบแพทย์เฉพาะทางอายุรศาสตร์ระบบประสาทและสมอง
 - ทราบ
 - ไม่ทราบ
 - ไม่แน่ใจ
- หากท่านต้องการพบแพทย์ เมื่อมีอาการปวดศีรษะ ท่านค้นหาสถานพยาบาลหรือแพทย์เฉพาะทางผ่านช่องทางใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - ช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram, Google
 - เพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำ
 - แพทย์ที่ทำการรักษาท่านแนะนำ
 - อื่นๆ โปรดระบุ

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับอาการปวดศีรษะจากไมเกรน และการรักษา

- ท่านคิดว่าท่านเคยมีอาการปวดศีรษะไมเกรนหรือไม่ (ไมเกรนคือ อาการปวดศีรษะข้างเดียวหรือสองข้าง มีอาการปวดคล้ายชีพจรเต้น ระยะเวลาอาการปวด

ศีรษะ ประมาณ 4 ชั่วโมง ถึง 3 วัน โดยที่มีอาการคลื่นไส้ อาเจียน ไข้ต่อเสียงหรือแสง)

- เคย
- ไม่เคย(ข้ามไปส่วนที่ 4)
- ไม่แน่ใจ
- วิธีการซื้อไดต่อไปนี้สามารถบรรเทาอาการปวดศีรษะจากโรคปวดศีรษะจากไมเกรนได้(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - ไมใช่ยา เช่น กระจกน้ำแข็งบริเวณที่ปวด พักผ่อนให้เพียงพอ นั่งสมาธิ เป็นต้น
 - พารา
 - NSAIDS (ibuprofen, naproxen เป็นต้น)
 - Triptan
 - Ergotamines
 - กายภาพ
 - อื่นๆ โปรดระบุ.....
- วิธีการซื้อไดต่อไปนี้สามารถลดความถี่ของอาการปวดศีรษะจากโรคปวดศีรษะไมเกรนได้(ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)
 - การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม หลีกเลี่ยงปัจจัยกระตุ้น
 - การรับประทานยาป้องกัน อาการปวดศีรษะ เช่น ยากลุ่มต้านซีมีเซร่า, กลุ่มยากันชัก
 - การฉีดยาที่ออกฤทธิ์ เพื่อยับยั้งสารสื่อประสาทชนิด CGRP
 - การฉีด onabotulinum toxin injection
 - การทำกายภาพบำบัด
- ท่านสนใจหรือไม่ หากมียารักษาไมเกรนโดยเฉพาะเพื่อลดความถี่และความรุนแรงของอาการปวดได้ดีขึ้น
 - สนใจ เนื่องจาก.....
 - ไม่สนใจ เนื่องจาก.....
 - ไม่แน่ใจ เนื่องจาก.....

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้ารับบริการที่สถานพยาบาลและคลินิกโรคปวดศีรษะ

1. หากมีสถานพยาบาลหรือคลินิกรักษาโรคปวดศีรษะ โดยเฉพาะ ท่านสนใจเข้ารับบริการหรือไม่
 - สนใจ
 - ไม่สนใจ(จบแบบสอบถาม)
 - ไม่แน่ใจ
2. ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้ารับบริการที่สถานพยาบาลและคลินิกโรคปวดศีรษะ

ปัจจัยที่ส่งผลให้ตัดสินใจเข้ารับบริการที่สถานพยาบาลและคลินิกโรคปวดศีรษะ	มากที่สุด (5)	มาก(4)	ปานกลาง(3)	น้อย(2)	น้อยที่สุด (1)
สถานที่ตั้ง ติดถนนใหญ่ สะดวกต่อการเดินทาง					
มีที่จอดรถเพียงพอ					
บรรยากาศและการตกแต่ง ทั้งภายนอกและภายในสถานพยาบาลหรือคลินิก					
การให้บริการของพนักงาน(พนักงานเคาน์เตอร์ พยาบาล ผู้ช่วยเหลือลูกค้า)					
ความเชี่ยวชาญหรือชื่อเสียงของแพทย์					

(เช่น แพทย์ผู้ให้บริการเป็นอายุรแพทย์ระบบประสาทและสมองที่เชี่ยวชาญโรคปวดศีรษะ)					
ค่าบริการ(ค่าแพทย์ ค่ายา)					
ระบบการรับบริการ (เช่น การนัดวันเวลาพบแพทย์)					

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามข้อมูลด้านราคาเกี่ยวกับค่าบริการและค่ายาโรคปวดศีรษะบางชนิด (ยารักษาไมเกรน, monoclonal antibody ต่อ CGRP, การฉีด onabotulinum toxin A) ของสถานพยาบาลและคลินิกโรคปวดศีรษะ

1. ค่าบริการทางการแพทย์ของผู้เชี่ยวชาญโรคปวดศีรษะ (Doctor Fee) ที่ท่านคิดว่าเหมาะสม
 - น้อยกว่า 200 บาทต่อครั้ง
 - 200-400 บาทต่อครั้ง
 - 400-600 บาทต่อครั้ง
 - 600-800 บาทต่อครั้ง
 - 800-1,000 บาทต่อครั้ง
2. ราคาขั้บประทานรักษาเพื่อป้องกันอาการปวดศีรษะที่ท่านคิดว่าเหมาะสม เฉลี่ยเดือนละเท่าไร
 - 500 – 1000 บาทต่อเดือน
 - 1000-2000 บาทต่อเดือน
 - 2000-3000 บาทต่อเดือน
 - 3000 – 4000 บาทต่อเดือน
 - > 4000 บาทต่อเดือน

3. ราคาขายฉีดชนิด monoclonal antibody ต่อ CGRP ที่รักษาอาการปวดศีรษะไมเกรน ที่ท่านคิดว่าราคาเท่าใดเหมาะสมต่อ 1 เข็ม
- 10000 – 12000 บาท
 - 12000-14000 บาท
 - 14000 – 16000 บาท
 - 16000 – 18000 บาท
 - 18000 – 20000 บาท
4. ราคาของการฉีด onabotulinim toxin A รักษาอาการปวดศีรษะไมเกรน ต่อ 1 คอร์ส (ทุก 3 เดือน) ที่ท่านคิดว่าเหมาะสม
- 20000 – 22000 บาท
 - 22000 – 24000 บาท
 - 24000 – 26000 บาท
 - 26000 – 28000 บาท
 - 28000 – 30000 บาท
5. ความต้องการ หรือสิ่งที่ท่านคาดหวังว่าจะได้รับ เมื่อเข้ารับบริการที่สถานพยาบาลหรือคลินิกโรคปวดศีรษะ โปรดระบุความต้องการ
-