

## **BUSINESS PLAN: BRILLÉ BEAUTY NAIL & SPA**

Chananchida ARIYASUNTHON<sup>1\*</sup>

1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; Chananchida.a65@rsu.ac.th

### **ARTICLE HISTORY**

**Received:** 2 June 2023

**Revised:** 21 June 2023

**Published:** 3 July 2023

### **ABSTRACT**

Today, manicures become popular. There are new styles, colors, and trends in nail art such as nail coating, nail extensions, nail painting, and hand spa treatments. These are trendy among women, because they can make hands look long and slender with beautiful nails, express elegant personality, and build more confident in life. Brillé Beauty Nail & Spa nail salon business plan has a study method by using marketing plans, production plans, manpower plans, financial plans and emergency plans. Brillé Beauty Nail & Spa requires an initial investment of 131,604 baht to operate by a single owner with 100 percent of all shares. The net factor of the business is positive 305,223 baht with internal rate of return the business (IRR) 51 percent and 2 years payback period. Brillé Beauty Nail & Spa would be an interesting business and worth to invest.

**Keywords:** Business Plan, Nail Salon, Manicure, Manicure and Pedicure Spa

**CITATION INFORMATION:** Ariyasunthon, C. (2023). Business Plan: Brillé Beauty Nail & Spa. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 16

## แผนธุรกิจ: ร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa

ชัญญชิตา อริยสุนทร<sup>1\*</sup>

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; Chananchida.a65@rsu.ac.th

### บทคัดย่อ

การแต่งเล็บได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ปัจจุบันมีรูปแบบ สีส้น และเทรนด์การแต่งเล็บใหม่ๆ เช่น การเคลือบเล็บ การต่อเล็บ การเพ้นท์ลวดลาย การทาสีเล็บให้ดูสวยงาม และการทำสปามือ สิ่งเหล่านี้ได้รับความนิยมอย่างมากในผู้หญิงแทบทุกคนในปัจจุบัน เพราะทำแล้วมือดูเรียวยาว เล็บสวยสง่า และเพิ่มความมั่นใจในการใช้ชีวิต โดยแผนธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีวิธีการศึกษาโดยใช้แผนการตลาด แผนการผลิต แผนกำลังคน แผนการเงิน และแผนฉุกเฉิน ธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 131,604 บาท โดยดำเนินธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว ถือหุ้นทั้งหมดร้อยละ 100 จากการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ พบว่าปัจจัยสุทธิต่อของธุรกิจมีค่าเป็นบวก เท่ากับ 305,223 บาท โดยมีผลตอบแทนภายในปีของธุรกิจอยู่ที่ร้อยละ 51 และมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี ทำให้สามารถสรุปได้ว่า ร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa เป็นธุรกิจที่น่าสนใจ และคุ้มค่าแก่การลงทุน

**คำสำคัญ:** แผนธุรกิจ, ร้านทำเล็บ, ดูแลเล็บ, สปามือและเท้า

**ข้อมูลการอ้างอิง:** ชัญญชิตา อริยสุนทร. (2566). แผนธุรกิจ: ร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 16

## บทนำ

ธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa เป็นที่รู้จักในฐานะผู้ให้บริการทำเล็บมือและเท้าครบวงจร จากความเชื่อว่าคนเราสามารถบ่งบอกความเป็นตัวตน เพิ่มความมั่นใจผ่านลวดลาย และสีสันทนเล็บด้วยความเป็นศิลปะผ่านการตกแต่ง ดูแลรักษาเล็บมือและเท้า ทำให้ Brillé Beauty Nail & Spa ตั้งใจเป็นผู้ให้บริการดูแล และออกแบบเล็บ การเคลือบเล็บ การต่อเล็บ การเพ้นท์ลวดลาย และสีสันทนเล็บ การทาสีเล็บให้ดูสวยงาม และการทำสปามือ เท้า และเล็บ โดยช่างผู้ชำนาญการผ่านการอบรม มีประสบการณ์สูง ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สะอาด และปลอดภัยตามมาตรฐานสากล รวมถึงมีเทคนิคทาเล็บพร้อมให้ผู้ให้บริการเลือกกว่า 2,000 เฉดสี บริการที่ร้านนำเสนอได้แก่ การทำความสะอาด และตัดหนังเล็บมือ และเท้า การทำสปามือ และเท้า การตัด ต่อ และแก้ไข และตกแต่งเล็บปลอม และการออกแบบลวดลายให้เข้าแต่กับเฉพาะบุคคล โดยอยู่ในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพของวัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการในราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 200 บาท จนถึงหลักพันโดยราคาขึ้นอยู่กับวัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำเล็บ ปัจจุบันผู้หญิงส่วนใหญ่หันมาดูแลตัวเองกันมากขึ้นไม่ว่าเรื่องการดูแลเล็บ และทำเล็บให้มีลวดลายสีสันทน การแต่งเล็บไม่ใช่แค่เพื่อความสวยงามเท่านั้น เพราะหากไม่ดูแลมือ และเล็บจะมีข้อเสียคืออาจส่งผลให้ผิวมือมีริ้วรอย และดูแก่กว่าวัย รวมถึงเล็บที่ดูแห้งกร้าน เปราะบาง และอาจแตกหักได้ง่าย บางคนมีปัญหาเรื่องเล็บขรุขระ เล็บสีขุ่น ผิวหน้าเล็บไม่เรียบ หรือเป็นดอกเล็บ จนต้องอาศัยการแต่งเล็บเข้าช่วยเพื่อเสริมความมั่นใจ เพราะความสวยความงามกับผู้หญิงเป็นของคู่กัน ซึ่งสอดคล้องกับแผนธุรกิจร้านทำเล็บ และสปา ทำการศึกษาโดยวารสาร ณ วิทยาลัยการศึกษาศรีวิชัยบุรีรัมย์ ที่ศึกษาธุรกิจเกี่ยวกับร้านทำเล็บ และสปา ผลการศึกษาพบว่าธุรกิจประเภทให้บริการทำเล็บ และสปา มีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ โดยวัตถุประสงค์ของการศึกษาแผนธุรกิจเล่มนี้คือเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับคือผลการศึกษาในครั้งนี้ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa

## บททวนวรรณกรรม

แผนธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีการศึกษาความเป็นไปได้ของการทำธุรกิจประเภทให้บริการทำเล็บ และสปา โดยการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และสถานการณ์ทั้งภายใน และภายนอก การวิเคราะห์แผนการตลาดบริการในการทำธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจเป็นที่รู้จัก และจูงใจให้ผู้ให้บริการมาใช้บริการ การวิเคราะห์แผนการผลิต และดำเนินงานเพื่อทราบถึงความสามารถในการให้บริการของธุรกิจ การวิเคราะห์แผนการจัดการ และกำลังคน เพื่อให้การบริหารจัดการในการดำเนินธุรกิจสอดคล้องกับเป้าหมาย และประสบความสำเร็จ โดยเกิดข้อผิดพลาดให้นอนที่สุด และการวิเคราะห์แผนการเงินเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้โดยไม่มีปัญหาทางสภาพการเงิน และใช้เพื่อวางแผนการบริหารจัดการโดยรวมของธุรกิจ

ธุรกิจร้านทำเล็บเป็นธุรกิจที่สามารถลงทุนได้ตั้งแต่ 5,000 จนถึง 1,000,000 บาท การบริการทำความสะอาดเล็บ หรือที่เรียกว่าสปาเท้า จะมีค่าบริการเริ่มต้นตั้งแต่ 100 จนถึง 2,000 บาท ค่าบริการทำสีเล็บและตัดแต่งเล็บ เริ่มต้นอยู่ที่ประมาณ 350 จนถึง 500 บาท ดังนั้นวันหนึ่งมีลูกค้าเต็มร้านทั้งวัน รายได้ต่อวันจึงไม่ต่ำกว่า 5,000 บาท หรือ ภายในเดือนหนึ่งอาจมีรายได้มากกว่า 3 แสนบาท (เส้นทางเศรษฐีออนไลน์,2565)

ธุรกิจความงามเป็นสิ่งที่ไม่มีวันตาย โดยเฉพาะกับผู้หญิงที่ห่วงเรื่องของความงามเป็นสิ่งสำคัญ ตั้งแต่เสื้อผ้าหน้าผมไปจนถึงเล็บ จึงทำให้ช่างทำเล็บเป็นที่ต้องการอย่างมาก ปัจจุบันร้านทำเล็บจึงกลายมาเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ขยายตัวเนื่องจากมีผู้บริโภคให้ความสำคัญความสวยงามบนเล็บอย่างต่อเนื่องตามความนิยมของเทรนด์ผู้หญิง ธุรกิจร้านทำเล็บถือเป็นหนึ่งในธุรกิจที่น่าสนใจ (มติชนออนไลน์,2565)

## นิยามศัพท์

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

การทำเล็บ หมายถึง การตกแต่งเล็บ ซึ่งปฏิบัติได้ทั้งที่บ้านหรือในร้านทำเล็บโดยช่างเล็บมือชีพที่มีใบอนุญาตหรือช่างทำเล็บทั่วไป การทำเล็บไม่เพียงรักษา และดูแลเล็บ แต่ยังเป็นการช่วยดูแลมือ การทำเล็บประกอบด้วย การตะไบ ขอบเล็บให้เป็นทรงที่ต้องการ การตัดหนังกำพร้า นวดมือ และทาน้ำยาบนเล็บ

สปามือเท้า หมายถึง แช่มือและเท้าด้วยสารที่ทำให้ผิวหนังนุ่มและตามด้วยการทาโลชั่น

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์แรงกดดันทั้ง 5 ด้านโดยใช้ Porter Five Forces Model และการวิเคราะห์ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจโดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

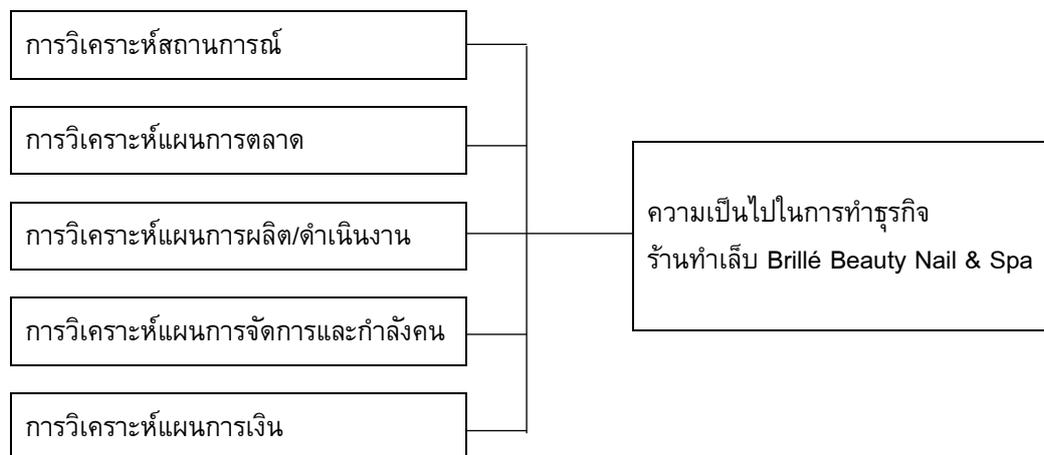
การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์การ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทน

#### กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

#### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจร้านทำเล็บมีแนวโน้มที่จะเติบโตมากขึ้นจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย ประเทศไทยมีการเปิดประเทศต้อนรับนักท่องเที่ยวอีกครั้ง ผู้ประกอบการเปิดกิจการและรับคนเข้าทำงานมากขึ้น ผู้คนหันมาเสริมความมั่นใจในการเสริมภาพลักษณ์ภายนอกให้ดูดีในการทำงานหรือพบปะผู้คนได้อีกครั้ง ในด้านสังคมและวัฒนธรรม การทาสีเล็บเป็นวัฒนธรรมสำหรับผู้หญิงมาอย่างยาวนาน มีการโยงถึงความเชื่อของเรื่องสีที่เหมาะสมและถูกโฉลกศาสตร์ อีกทั้งเป็นการพักผ่อนหย่อนใจที่ส่งผลดีต่อสุขภาพจิต เพราะทำให้เล็บดูสวยงาม สะอาด และเพิ่มความมั่นใจ ในด้านเทคโนโลยี มีการผลิตสินค้าที่ช่วยให้บริการมีความปลอดภัยและมีมาตรฐานยิ่งขึ้น การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการพัฒนารูปแบบการบริการใหม่ๆ ทำให้บริการได้จำนวนมากขึ้นในเวลารวดเร็ว ส่งผลต่อผลกำไรที่เพิ่มขึ้นและมีความมั่นคงในการทำงาน

การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้านโดยวิธี Porter's Five Forces Model อุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่ (Threats of New Entrants) ที่เข้าสู่ตลาดในธุรกิจด้านความงามเกี่ยวกับร้านทำเล็บค่อนข้างสูง เนื่องจากธุรกิจร้านทำเล็บเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก พบเห็นร้านทำเล็บได้ทุกที่ และใช้เงินลงทุนในการเปิดร้านทำเล็บไม่มากและอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการในธุรกิจก็หาได้ง่าย ซึ่งคู่แข่งรายใหม่ที่เกิดขึ้น ทำให้มีการแข่งขันกันในรูปแบบของกลยุทธ์ด้านราคา

รูปแบบการดำเนินธุรกิจไม่ซับซ้อน ซึ่งร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ตั้งอยู่ในเขตชุมชนที่มีคนผ่านจำนวนมาก และอาจมีอุปสรรคจากคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นในอนาคต ความเข้มข้นของการแข่งขันของธุรกิจที่มีอยู่ (Intensity of Rivalry among Existing Firms) มีค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นธุรกิจร้านทำเล็บเป็นธุรกิจที่นิยมเปิดกันมากในประเทศไทย ร้านทำเล็บมีแทบทุกพื้นที่ เพราะเป็นธุรกิจความงามที่ผู้หญิงให้ความนิยม และให้ความสนใจในการเข้าใช้บริการ ใช้เงินลงทุนไม่มาก เพราะเน้นการใช้ทักษะทางฝีมือ ซึ่งร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa เป็นร้านที่มีช่างทำเล็บที่มีความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการทำเล็บ และการทำสปามือ และสปาเท้า เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง และมีพื้นที่ในการให้บริการในบรรยากาศที่เป็นส่วนตัวมากกว่า รวมถึงมีมาตรฐาน คุณภาพการให้บริการ และมีความสะอาดปลอดภัยมากกว่า แรงกดดันจากสินค้าทดแทน (Pressure from Substitute Products) มีค่อนข้างมาก เนื่องจาก ผู้ใช้บริการที่ชื่นชอบการทำเล็บสามารถหาซื้อเล็บปลอมที่มีลวดลายสำเร็จรูปมาติดเล็บได้ทันที เช่น เล็บปลอมแบบกล่อง สติกเกอร์ติดเล็บ และเล็บปลอมสั่งทำ ที่ขายในออนไลน์ เป็นต้น สินค้าทดแทนดังกล่าว มีข้อดี คือ สะดวก รวดเร็วในการใช้ ข้อเสีย คือ สินค้าทดแทนประเภทนี้จะไม่คงทน และการติดหน้าเล็บด้วยกาวที่ไม่ได้มาตรฐาน ส่งผลเสียเรื่องสุขภาพของเล็บ ดังนั้น กลุ่มคนบางกลุ่มส่วนใหญ่ที่ชื่นชอบการทำเล็บหรือชอบดูแลสุขภาพเล็บ ยังคงมีพฤติกรรมชอบเข้าร้านทำเล็บมากกว่าซื้อสินค้าทดแทน ซึ่งร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีการบริการที่ตอบโจทย์กับกลุ่มผู้ใช้บริการเหล่านี้ อำนาจต่อรองของผู้ใช้บริการ (Bargaining Power of Buyers) มีระดับมาก เนื่องจากร้านทำเล็บเป็นธุรกิจที่มีอยู่มากในตลาดธุรกิจด้านความงาม มีการแข่งขันกันเรื่องราคา ผู้ใช้บริการอาจจะเลือกใช้บริการร้านที่มีราคาต่ำ ซึ่งการให้บริการของร้านทำเล็บที่มีราคาต่ำ ก็อาจส่งผลถึงปัญหาด้านสุขภาพของผิวและเล็บ เพราะใช้วัสดุและอุปกรณ์ รวมถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ใช้วัสดุและอุปกรณ์ รวมถึงผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐานในการดูแลผู้ใช้บริการ จึงมั่นใจได้ว่าจะได้รับการบริการ และผู้ใช้บริการมีสามารถเปรียบเทียบคุณภาพของการบริการได้จากการใช้บริการที่ร้านกับร้านอื่นๆ ที่มีราคาต่ำ จึงทำให้อำนาจต่อรองของผู้ใช้บริการของร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีระดับปานกลาง อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers) อยู่ในระดับน้อย เนื่องจากวัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการในธุรกิจร้านทำเล็บหาซื้อได้ง่าย มีหลากหลายราคาให้เลือกซื้อ สามารถหาซื้อวัสดุและอุปกรณ์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน ที่มีการขายวัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำเล็บที่มีให้เลือกหลากหลายรูปแบบ และหลากหลายราคา เป็นต้น ร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa จึงไม่มีอุปสรรคในเรื่องของอำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ SWOT จุดแข็งของกิจการ (Strengths) ช่างที่ให้บริการมีความชำนาญ มีทักษะและประสบการณ์ในการทำเล็บ มีความรู้ ความเข้าใจในงานเป็นอย่างดี รวมถึงการให้บริการด้วยความใส่ใจ และเป็นมิตร วัสดุ อุปกรณ์ และผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้มีความ สะอาด มาตรฐาน และมีความปลอดภัย อุปกรณ์ที่ใช้ในการบริการต่างๆ ผ่านการอบฆ่าเชื้อก่อนให้บริการ ราคาในการให้บริการเหมาะสมกับคุณภาพ เพื่อให้คนทั่วไปสามารถเข้าใช้บริการได้ ร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ตั้งอยู่ในเขตชุมชนที่มีผู้คนมากมาย สามารถพบเห็น และเข้าถึงได้ง่าย จุดอ่อน (Weaknesses) ผู้ก่อตั้งกิจการไม่มีประสบการณ์ในการเปิดธุรกิจเกี่ยวกับความงาม อาจส่งผลต่อการบริหารงาน สินค้าไม่มีความแตกต่าง ลูกค้าสามารถใช้สินค้าจากแบรนด์ใดก็ได้ พนักงานที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ มีทักษะในการทำเล็บ เป็นทรัพยากรบุคคลที่จำกัด โอกาส (Opportunities) วัสดุ และอุปกรณ์ทำเล็บหาได้ง่ายทั้งจากในประเทศ และต่างประเทศทำให้ธุรกิจร้านทำเล็บไม่มีปัญหาด้านการขาดแคลน และด้านราคาของวัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการแม้เศรษฐกิจจะตกต่ำ ผู้คนในปัจจุบันหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพกันมากขึ้น ซึ่งการดูแลเล็บเป็นหนึ่งในนั้น อีกทั้งการเสริมสภาพลักษณะ ภายนอกให้ดูดี และมีความมั่นใจก็เป็นสิ่งที่ผู้คนในปัจจุบันให้ความสำคัญ รวมถึงความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในปัจจุบันสามารถช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจเป็นที่รู้จัก และนิยมมากขึ้น จากช่องทางต่างๆ และสามารถนำมาพัฒนารูปแบบการให้บริการใหม่ๆ อุปสรรค (Threats) มีคู่แข่งมาก และมีสินค้าทดแทนจำนวนมาก ผู้ใช้บริการอาจเลือกใช้สินค้าทดแทนในบางโอกาส มีสินค้าทดแทนประเภทเล็บปลอมสำเร็จรูปที่หา

ซื้อได้ง่าย และมีราคาไม่แพง ทำให้กลุ่มผู้ชื่นชอบทำเล็บอาจเลือกที่จะทำเล็บเองที่บ้านมากกว่ามาใช้บริการที่ร้านทำเล็บ และมีปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก ทำให้คนไม่ค่อยใช้จ่ายเกี่ยวกับธุรกิจที่มองว่าฟุ่มเฟือย

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market) โดยกลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target) คือ ประชากรเพศหญิงที่อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีอายุระหว่าง 25-45 ปี มีระดับรายได้ต่อเดือน 20,000 บาทขึ้นไป เป็นผู้ที่ชื่นชอบความสวยงาม ให้ความสำคัญกับภาพลักษณ์ที่ดี มีบุคลิกภาพที่สวยงามและทันสมัย กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target) คือ ประชากรเพศหญิง และเพศทางเลือกที่มีอายุระหว่าง 18-25 ปี ที่อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานีหรือใกล้เคียง ซึ่งมีพฤติกรรมค่าใช้จ่ายยืดหยุ่นน้อยกว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก และเป็นผู้ที่ไม่ได้ชื่นชอบการทำเล็บเป็นประจำหรือทำเล็บเฉพาะโอกาสพิเศษ และการจัดวางตำแหน่งทางการตลาดร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa จะอยู่ในตำแหน่งทางการตลาดที่มีคุณภาพสูง และในระดับราคาที่สามารจับต้องได้โดยกลุ่มผู้ใช้บริการทั่วไป ซึ่งเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายหลักที่ชื่นชอบความสวยงาม ชอบการส่งเสริมความงาม และชอบดูแลตัวเองให้ดูดีอยู่เสมอ

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) ธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ให้บริการทำเล็บครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นการ ดูแลและออกแบบเล็บ เช่น การเคลือบเล็บ การต่อเล็บ การเพ้นท์ลวดลายลงบนเล็บ การทาสีเล็บ และการทำสปาผิว เท้า และเล็บ โดยช่างผู้ชำนาญการผ่านการอบรม มีประสบการณ์สูง ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สะอาด และปลอดภัยตามมาตรฐานสากล รวมถึงมีเจดสีทาเล็บพร้อมให้ผู้ให้บริการเลือกกว่า 2,000 เจดสี จากหลากหลายแบรนด์จัดระดับพรีเมียมจากทั่วโลก เช่น สหรัฐอเมริกา เกาหลี และญี่ปุ่น เป็นต้น กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy) การกำหนดราคาการให้บริการ ใช้กลยุทธ์ตั้งราคาแบบอิงคู่แข่ง (Competitive Pricing) ด้วยราคามาตรฐานในตลาดเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นรวมกับการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาโดยการวิเคราะห์จากต้นทุนในการผลิต (Cost-Plus Pricing) ซึ่งราคาของการให้บริการจะมีความเหมาะสมกับคุณภาพที่ผู้ใช้บริการจะได้รับ โดยราคาการให้บริการทำเล็บเริ่มต้นที่ 200-1,500 บาทขึ้นไป ซึ่งขึ้นอยู่กับความมากน้อยของวัสดุที่ใช้ตกแต่งเล็บ และลวดลายในการทำเล็บ และราคาการให้บริการสปาผิว และสปาเท้าเริ่มต้นที่ 450-900 บาท กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy) ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรงจากผู้ให้บริการ คือ ร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ไปยังผู้ใช้บริการ โดยผู้ใช้บริการจะมาใช้บริการที่หน้าร้าน ซึ่งร้านเปิดให้บริการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 10.00-20.00 น. ไม่มีวันหยุดรวมถึงทำเลที่ตั้งร้านอยู่ใจกลางตลาดท่าข้ามซึ่งเป็นจุดที่พบบ่อย และเข้าถึงได้ง่าย มีที่จอดรถสะดวกต่อการมาใช้บริการที่ร้าน กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy) ใช้การโฆษณาการให้บริการ และการส่งเสริมการขายร่วมกันเพื่อให้เกิดการจดจำ และเข้าถึงผู้ใช้บริการได้อย่างรวดเร็ว โดยการโฆษณาสินค้าผ่านช่องทางสื่อออนไลน์เพื่อให้กลุ่มผู้ใช้บริการเกิดการรับรู้คุณค่าในการบริการของร้าน โดยการโฆษณาผ่านช่องทางโซเชียลเน็ตเวิร์คต่างๆ เช่น Facebook Fanpage, Line Official เป็นต้น และมีการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายโดยจัดทำโปรโมชั่นต่างๆ ใจให้มาใช้บริการที่ร้าน ได้แก่ การบริการล้างเล็บโดยไม่คิดค่าบริการ บริการเคลียร์หน้าเล็บ ตัดเล็บ ดันหนัง ตัดหนัง ทาหน้ายาฆ่าเชื้อ และกันเชื้อราแบบไม่มีค่าใช้จ่าย และมีการทำความสะอาด และอบฆ่าเชื้ออุปกรณ์ทุกชิ้นที่ให้บริการ เพื่อให้ผู้ใช้บริการรู้สึกปลอดภัยในการใช้บริการ รู้สึกถึงคุณค่าและความมีมาตรฐานในการให้บริการของร้าน รวมถึงมีการทำบัตรสะสมแต้ม โดยทางร้านได้จัดทำคูปองสะสมแต้มสำหรับลูกค้าเพื่อส่งเสริมให้เกิดการมาใช้บริการซ้ำ เมื่อผู้ใช้บริการมาใช้บริการต่อครั้ง จะได้รับตราบิมบบัตรสะสมแต้ม เมื่อสะสมตราบิมครบ 5 ครั้ง จะได้ใช้บริการทำเล็บฟรีในมูลค่าที่ร้านกำหนด กลยุทธ์ด้านบุคคล (People Strategy) มีกระบวนการให้บริการที่เป็นไปตามมาตรฐาน เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุด และกลับมาใช้บริการซ้ำ โดยเมื่อลูกค้าเข้ามายังร้าน พนักงานต้อนรับจะกล่าวคำทักทายต้อนรับลูกค้าด้วยความสุภาพ และยิ้มแย้มแจ่มใส พนักงานจะตรวจสอบคิวลูกค้าที่จองสำหรับลูกค้าที่จองไว้ทั้งทางออนไลน์ และทางโทรจอง และผู้ใช้บริการจะเลือกรูปแบบการบริการของร้าน ได้แก่ บริการทำเล็บหรือสปาผิว และเท้า เมื่อพนักงานรับคำสั่งของผู้ใช้บริการ และสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรูปแบบที่ผู้ใช้บริการต้องการ หลังจากนั้นพนักงานจะคัดแยกคำสั่งของผู้ใช้บริการระหว่างบริการทำเล็บหรือสปาผิว และเท้า และให้บริการแก่ลูกค้า

ได้แก่ ทำเล็บหรือสปามือ และเท้า เมื่อผู้ใช้บริการใช้บริการเสร็จสิ้น พนักงานจะดำเนินการรับชำระเงินหลังใช้บริการ จากผู้ใช้บริการ และสอบถามความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการเพื่อเป็นการปรับปรุง และพัฒนาการให้บริการของธุรกิจร้าน ทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ต่อไป กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process Strategy) มีกระบวนการให้บริการที่เป็นไปตามมาตรฐานเพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุด และกลับมาใช้บริการซ้ำ โดยเมื่อลูกค้าเข้ามายังร้าน พนักงานต้อนรับจะกล่าวคำทักทายต้อนรับลูกค้าด้วยความสุภาพ และยิ้มแย้มแจ่มใส พนักงานจะตรวจสอบคิวลูกค้าที่จองสำหรับลูกค้าที่จองไว้ทั้งทางออนไลน์ และทางโทรจอง และผู้ใช้บริการจะเลือกรูปแบบการบริการของร้าน ได้แก่ บริการทำเล็บหรือสปามือ และเท้า เมื่อพนักงานรับคำสั่งของผู้ใช้บริการ และสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรูปแบบที่ผู้ใช้บริการต้องการ หลังจากนั้นพนักงานจะคัดแยกคำสั่งของผู้ใช้บริการระหว่างบริการทำเล็บหรือสปามือ และเท้า และให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่ ทำเล็บหรือสปามือ และเท้า เมื่อผู้ใช้บริการใช้บริการเสร็จสิ้น พนักงานจะดำเนินการรับชำระเงินหลังใช้บริการจากผู้ใช้บริการ และสอบถามความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการเพื่อเป็นการปรับปรุง และพัฒนาการให้บริการของธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ต่อไป กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์และการบริการ (Physical Evidence Strategy) ธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa เป็นที่รู้จักในฐานะผู้ให้บริการทำเล็บมือ และเท้าครบวงจร ด้วยการดูแลและออกแบบเล็บ การเคลือบเล็บ การต่อเล็บ การเพ้นท์ลวดลาย และสีส้นลงบนเล็บ การทาสีเล็บให้ดูสวยงาม ไปจนถึงการทำสปามือและเท้า โดยช่างผู้ชำนาญการผ่านการอบรม และมีประสบการณ์สูง ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สะอาด และปลอดภัยตามมาตรฐานสากล รวมถึงมีเจดสีทาเล็บพร้อมให้ผู้ใช้บริการเลือกกว่า 2,000 เจดสีจากหลากหลายแบรนด์ตั้งแต่ระดับพรีเมียมจากทั่วโลก

#### การวิเคราะห์แผนการผลิต

ธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa แบ่งเป็นอัตรากำลังการบริการทั้งหมด ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 ซึ่งแสดงเป็นตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 1 แสดงประมาณการกำลังการบริการในร้าน (หน่วยเป็นคน)

รายการ	สัดส่วนการผลิต	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ทำเล็บเจลสีพื้น และมีลวดลาย	25%	1,150	1,208	1,268	1,331	1,398
ทำเล็บเจลแบบติดอะไหล่	20%	920	966	1,014	1,065	1,118
ทาสีเล็บเจลแบบลูกแก้วและแบบสีแฟลช	10%	460	483	507	533	559
ต่อเล็บ PVC	20%	920	966	1,014	1,065	1,118
ต่อเล็บอะคริลิกและต่อเล็บเจล	15%	690	725	761	799	839
สปามือและเท้า	10%	460	483	507	533	559
<b>รวม</b>	<b>100%</b>	<b>4,600</b>	<b>4,830</b>	<b>5,072</b>	<b>5,325</b>	<b>5,591</b>

#### ขั้นตอนการบริการ

ร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีการให้บริการทำเล็บ สปามือและเท้าโดยเมื่อผู้ใช้บริการเข้ามายังร้าน พนักงานต้อนรับจะกล่าวคำทักทายต้อนรับลูกค้าอย่างสุภาพและยิ้มแย้ม หลังจากนั้นพนักงานจะตรวจสอบคิวของผู้ใช้บริการที่จองไว้ ทั้งทางออนไลน์ และทางการโทรจอง เมื่อพนักงานตรวจสอบคิวของผู้ใช้บริการที่จองไว้เรียบร้อยแล้ว พนักงานจะให้ผู้ใช้บริการเลือกรูปแบบการบริการของร้าน ได้แก่ บริการทำเล็บหรือสปามือ และเท้า และสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรูปแบบที่ผู้ใช้บริการต้องการก่อนให้บริการเพื่อความถูกต้องก่อนลงมือให้บริการ หลังจากนั้นพนักงานจะดำเนินการให้บริการทำเล็บหรือสปามือ และเท้า เมื่อผู้ใช้บริการใช้บริการเสร็จเรียบร้อยแล้ว พนักงานจะสอบถามความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการ เพื่อนำคำติชมจากผู้ใช้บริการมาพัฒนา และปรับปรุงการให้บริการต่อไป

### การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การ

โครงสร้างองค์การของธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีการกำหนดโครงสร้างองค์แบบหน้าที่ (Functional Organization) เนื่องจากธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีขนาดองค์กรที่เล็ก ทำให้การจัดโครงสร้างองค์การลักษณะนี้ง่ายต่อการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีแผนผังดังนี้



ภาพที่ 3 แสดงโครงสร้างองค์การ

### การวิเคราะห์แผนการเงิน

ธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ลงทุนในธุรกิจร้านทำเล็บ โดยเป็นเจ้าของคนเดียว ใช้เงินลงทุนทั้งหมด 131,604 บาท มียอดขาย ปีที่ 1 เท่ากับ 2,093,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 2,307,532 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,544,054 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 2,804,820 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 3,092,314 บาท มีกำไรสุทธิ ปีที่ 1 เท่ากับ 23,226 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 120,692 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 230,855 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 355,405 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 495,954 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) ภายใน 2 ปี 6 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) 305,223.05 บาท และมีอัตราผลตอบแทน (Internal Rate of Return : IRR) เท่ากับ ร้อยละ 51

### สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และสถานการณ์ทั้งภายใน และภายนอก การวิเคราะห์แผนการตลาด บริการในการทำธุรกิจ การวิเคราะห์แผนการผลิต และดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนการจัดการ และกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการ ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับแผนธุรกิจร้านทำเล็บ และสปา ทำการศึกษาโดยวารสารณั ฐณูพีชนั ที่ศึกษาธุรกิจเกี่ยวกับร้านทำเล็บ และสปา สอดคล้องกับแผนธุรกิจ Nails Bar And Spa บริการออกแบบลวดลายและดูแลสุขภาพเล็บ ทำการศึกษาโดยกัลป์ยภักส์ ภัคภัตสรธัญกร สอดคล้องกับแผนธุรกิจร้านทาเล็บแบรนด์ (Korii Nail) ทำการศึกษาโดยทองทราย กันล่อม สอดคล้องกับโครงการธุรกิจบริการ ร้านทำเล็บ Ameria nail & Spa ทำการศึกษาโดยอลิษา เย็นเสนาะ และกณิษฐา ม่วงพันธุ์ และสอดคล้องกับโครงการธุรกิจบริการร้านทำเล็บเจเอ็น เนลส์ เดลิเวอรี ทำการศึกษาโดยนภสร พลกิตติกวิน และจินตนาทิพย์ประเสริฐ ผลการศึกษาทั้งหมดพบว่าธุรกิจประเภทให้บริการทำเล็บ และสปามีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ และเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน

### ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านทำเล็บ Brillé Beauty Nail & Spa มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ ควรรักษามาตรฐานที่ดีไว้เสมอ มีการพัฒนารูปแบบการให้บริการตามสภาพแวดล้อม เศรษฐกิจ และให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมสังคม และมีความทันสมัยด้านเทคโนโลยี
- 2) ด้านการวิเคราะห์ด้านการตลาด เมื่อเริ่มดำเนินการธุรกิจ ต้องจัดเตรียมงบประมาณการตลาดและประชาสัมพันธ์ เช่น ป้ายโฆษณา การแสดงรายละเอียดราคา โปรโมชั่นราคาพิเศษ และการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์
- 3) ด้านการวิเคราะห์ด้านการบริการ ควรมีแบบประเมินสอบถามความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ เพื่อนำคำติชมจากผู้ใช้บริการมาพัฒนาและปรับปรุงการให้บริการต่อไป

- 4) ด้านการวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน ควรมีการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้และมีความชำนาญเสมอ
- 5) ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้งบลงทุนสูง แต่มีความเสี่ยงจากการแข่งขันด้านราคาและคุณภาพ

### เอกสารอ้างอิง

- กัลป์ยาภัสร์ ภักดิ์สสรชัยกร. (2563). *แผนธุรกิจ Nails Bar And Spa บริการออกแบบลวดลายและดูแลสุขภาพเล็บ*. สารนิพนธ์. หลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต. วิทยาลัยการจัดการ. มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ทองทราย กันล่อม. (2563). *แผนธุรกิจร้านทำเล็บแบรนด์ (Korii Nail)*. (Unpublished Independent Study). หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- เนติ บิวตี้ เฮาส์. (2565, 15 มกราคม). *ต่อเล็บ 3 วิธี ที่คนรักการทำเล็บต้องรู้*. สืบค้นจาก <https://www.natynailsth.com>
- นภสร พลกิตติกวิน และจินตนาทิพย์ประเสริฐ. (2562). *โครงการธุรกิจบริการร้านทำเล็บเจเอ็น เนลส์ เดลิเวอรี่*. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง. สาขาวิชาการตลาด. วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา.
- มติชนอคาเดมี่. (2565, 8 มกราคม). *ธุรกิจความงาม*. สืบค้นจาก <https://www.matichonacademy.com>.
- ลงทุนแมน. (2565, 8 มกราคม, 8 มกราคม). *การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย*. สืบค้นจาก <https://www.longtunman.com>.
- วารสารณ์ ธิญพีชน์. (2563). *แผนธุรกิจร้านทำเล็บและสปา*. (Unpublished Independent Study). หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต. สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- สวีตี้คุณหมอ. (2565, 8 มกราคม). *สุขภาพและประโยชน์ของการดูแลเล็บ*. สืบค้นจาก <https://www.hotcourses.in.th>
- เส้นทางเศรษฐกิจออนไลน์. (2565, 8 มกราคม). *ธุรกิจร้านทำเล็บ*. สืบค้นจาก <https://www.sentangsedtee.com.com>.
- อลิชา เย็นเสนา และกณิษฐา ม่วงพันธ์. (2563). *โครงการธุรกิจบริการร้านทำเล็บ Ameria nail & Spa*. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง. สาขาวิชาการตลาด. วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา.

**Data Availability Statement:** The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

**Conflicts of Interest:** The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

**Publisher's Note:** All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



**Copyright:** © 2023 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).