



รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการหนึ่งวิทยาลัยหนึ่งการบริการ : ธุรกิจนวดแผนไทย

(One College One Service)

ประจำปีงบประมาณ 2556



ภายใต้ การควบคุมดูแล ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

งานส่งเสริมผลิตผลการค้าและประกอบธุรกิจ

ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

วิทยาลัยการอาชีพสตึก จังหวัดบุรีรัมย์

กระทรวงศึกษาธิการ

รายงานสรุปผลการดำเนินงาน
“ธุรกิจสตีกนวดแผนไทย”
ระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน ถึง 31 สิงหาคม 2556

โดย

| | | |
|-------------------|------------|--|
| 1. นายวิรัตน์ | โยธรัมย์ | นักศึกษาระดับชั้น ปวส.1 สาขาวิชาการบัญชี |
| 2. นางสาวรัตนา | เหล่าสีชัย | นักศึกษาระดับชั้น ปวส.1 สาขาวิชาการบัญชี |
| 3. นางสาวนริศรา | กิจจา | นักศึกษาระดับชั้น ปวส.1 สาขาวิชาการบัญชี |
| 4. นางสาวสุธิดา | ราชธรรมมา | นักศึกษาระดับชั้น ปวส.1 สาขาวิชาการบัญชี |
| 5. นางสาวศิริวรรณ | พอกพูน | นักศึกษาระดับชั้น ปวส.1 สาขาวิชาการบัญชี |

1. แนวคิดของธุรกิจ

วิทยาลัยการอาชีพสตึก เป็นสถานศึกษาที่สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดบุรีรัมย์ มีจำนวนครูและบุคลากรทางการศึกษา ประมาณ 87 คน และจำนวนนักเรียนนักศึกษา ประมาณ 1,600 คน ในจำนวนครูและบุคลากร ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่อยู่ในวัยทำงาน ซึ่งค่อนข้างมีเวลาในการออกกำลังกายน้อย เนื่องจากส่วนใหญ่ต้องทำงาน จึงมีเวลาในการดูแลตนเองน้อยลง

ธุรกิจสตีกนวดแผนไทย ได้เล็งเห็นช่องทางที่ก่อให้เกิดรายได้ และช่วยให้สุขภาพของบุคลากรในสถานศึกษาดีขึ้น จึงได้จัดตั้งธุรกิจนวดแผนไทยขึ้น โดยได้รับการพัฒนาทักษะการนวด โดยงบประมาณครูคลังสมอง สถานศึกษาได้จัดอบรมการนวดตัวและนวดกดจุดฝ่าเท้า ปรากฏว่าได้รับความสนใจจากครูอาจารย์ที่สนใจในการใช้บริการ โดยนักเรียนนักศึกษาที่ผ่านการฝึกอบรม ได้มีการทดลองออกให้บริการนวด ระหว่างนั้น ได้มีการสอบถามความพึงพอใจ และความต้องการในการนวด ส่วนใหญ่ต้องการให้มีการบริการนวดในสถานศึกษา

รวมถึง การออกให้บริการในโครงการศูนย์ซ่อมสร้างเพื่อชุมชน อำเภอเคลื่อนที่ กิจกรรมชุมชนรอบค้าย และงานประเพณีแข่งเรือยาว วิทยาลัยการอาชีพสตึก ได้นำนักเรียนนักศึกษา ออกให้บริการนวดฝ่าเท้า ซึ่งประชาชนบุคคลทั่วไปให้ความสนใจเป็นอย่างมาก โดยในช่วงนั้น เป็นการทดลองให้บริการ บริการฟรี ส่วนลูกค้าหรือประชาชน จะให้เป็นสินน้ำใจสำหรับนักเรียนนักศึกษาก็ขึ้นอยู่กับความสมัครใจ

จากผลสะท้อนของการให้บริการ ในกิจกรรมต่างๆ จึงเกิดเป็นธุรกิจสตีกนวดแผนไทยขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นธุรกิจของสถานศึกษา ตามโครงการหนึ่งวิทยาลัยฯ หนึ่งการบริการ (One College One Service) เป็นการเสริมสร้างการประกอบธุรกิจในสถานศึกษา ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่ นักศึกษามีรายได้ระหว่างเรียน และใช้เป็นแผนการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

โดยมีเป้าหมายในการดำเนินงานที่ชัดเจน คือ การให้บริการนวดแผนไทยและเสริมสร้างความมั่นคงในการทำธุรกิจ ด้วยการประมาณการรายได้ในการให้บริการ และมีการเพิ่มรายได้โดยการให้บริการแก่ประชาชนภายนอกในช่วงเทศกาลหรือกิจกรรมต่างๆ เช่น งานประเพณีแข่งเรือยาวอำเภอสตึก และงานอื่นๆ ที่หน่วยงานราชการอื่นๆ จัดขึ้น

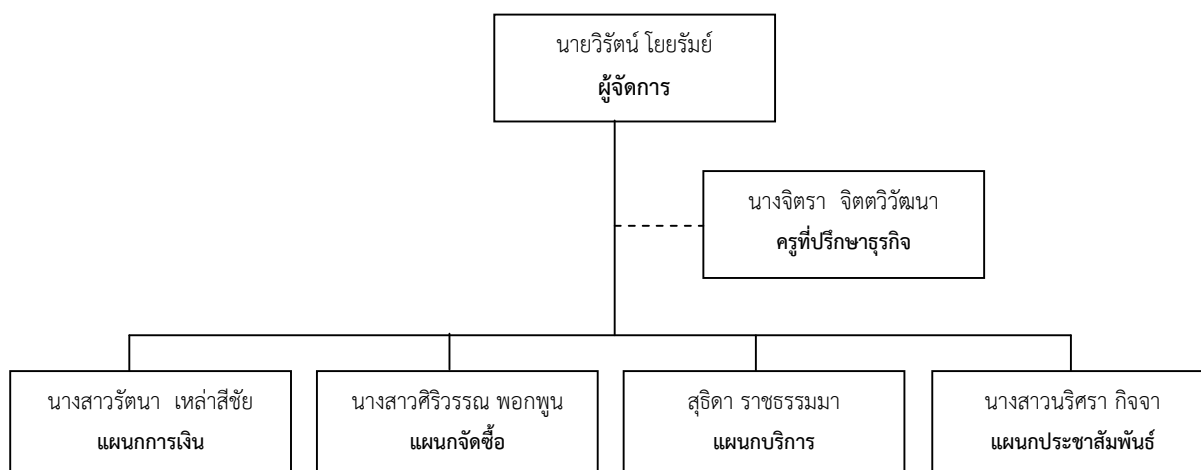
2. การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์ทางธุรกิจ ได้มีการวิเคราะห์โดยใช้ SWOT Analysis ดังนี้

| 2.1 จุดแข็ง (STRENGTH) | 2.2 จุดอ่อน (WEAKNESS) |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> ทำเลที่ตั้งเหมาะสมใกล้กลุ่มเป้าหมาย ผู้ให้บริการเป็นนักเรียนนักศึกษายอมได้รับเอ็นดูจากกลุ่มเป้าหมาย มีการออกให้บริการภายนอกในช่วงเทศกาลสำคัญ อัตราค่าบริการที่ถูกกว่าคู่แข่ง มีภาพลักษณ์ที่ดีต่อบุคคลภายนอก | <ol style="list-style-type: none"> งบประมาณในการขยายกิจการไม่เพียงพอ ข้อจำกัดด้านระยะเวลาในการเปิดให้บริการเนื่องจากเป็นสถานศึกษาที่ให้บริการเฉพาะเวลาราชการเท่านั้น เงินทุนหมุนเวียนน้อยกว่าคู่แข่ง ประสบการณ์ของผู้ให้บริการน้อย ไม่สามารถให้คำแนะนำหรือปรึกษาเรื่องปัญหาการปวดเมื่อยในเชิงลึกได้ |
| 2.3 โอกาส (OPPORTUNITY) | 2.4 อุปสรรค (THREAT) |
| <ol style="list-style-type: none"> วิทยาลัยฯ ให้การสนับสนุนเชิญผู้เชี่ยวชาญมาฝึกอบรมให้กับผู้ให้บริการ ได้รับสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา แนวโน้มธุรกิจสามารถเจริญเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง สภาพเศรษฐกิจมีโอกาสดีขึ้นเนื่องจากจังหวัดมีแนวโน้มพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว | <ol style="list-style-type: none"> เวลาในการบริการภายในวิทยาลัยฯ มีเวลาจำกัดเฉพาะเวลาเปิดภาคเรียน ลูกค้าส่วนใหญ่มีเฉพาะครู อาจารย์ มีคู่แข่งภายนอกที่มีเงินทุนและประสบการณ์มากกว่า |

3. การดำเนินงานและกระบวนการให้บริการ

3.1 โครงสร้างและองค์กรและผังบริหาร



3.2 บทบาทหน้าที่ของแต่ละบุคคล

1. นายวิรัตน์ โยรัมย์ ตำแหน่ง ผู้จัดการ

มีหน้าที่ วางแผนการดำเนินงานธุรกิจและการจัดระบบการดำเนินงาน ประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ดูแลการบริหารจัดการ ควบคุม ตรวจสอบพนักงาน และผลการดำเนินงานของกิจการ พร้อมทั้งนำปัญหา หรือข้อบกพร่องมาหาแนวทางในการแก้ไข ปรับปรุงอย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าอย่างทันท่วงทีและดูแลสภาพทั่วไปของกิจการ

2. นางสาวรัตนา เหล่าสีชัย ตำแหน่ง การเงิน

มีหน้าที่ ดูแลบริหารจัดการด้านการเงินให้เงินสดอยู่ในสภาพคล่อง ดูแลการเบิกจ่ายเงิน การเก็บรักษาเงิน สรุยอดเงินประจำวัน รวมไปถึงการจัดเก็บเอกสารทางการเงินอย่างเป็นระบบ

3. นางสาวศิริวรรณ พอกพูน ตำแหน่ง จัดซื้อ

มีหน้าที่ ดูแลบริหารจัดการด้านการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการนวด รวมถึงการจัดซื้ออย่างคุ้มค่า และจัดเก็บวัสดุ อุปกรณ์ในการนวด

4. นางสาวสุธิดา ราชธรรมมา ตำแหน่ง ฝ่ายบริการ

มีหน้าที่ ดูแลและบริหารจัดการด้านบริการ จัดตารางการนวด การให้บริการนวดอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจ

5. นางสาวนริศรา กิจจา ตำแหน่ง ประชาสัมพันธ์/การตลาด

มีหน้าที่ ดูแลและบริหารจัดการด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้ประชาชน หรือบุคคลทั่วไปได้รับทราบ รวมถึงจัดส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้เกิดการใช้บริการ

3.3 ลักษณะการบริการงาน

ในด้านการบริหารงานมีลักษณะเป็นการกระจายอำนาจตามฝ่ายงาน โดยมีนายวิรัตน์ โยรัมย์ เป็นผู้จัดการ มีอำนาจในการบริหารจัดการ โดยจะมีแบบประเมินความพึงพอใจหลักจากให้บริการแล้ว เพื่อหาข้อผิดพลาด หรือคำแนะนำ ข้อติชมจากลูกค้าในการให้บริการในการนำไปปรับปรุงหรือพัฒนาการให้บริการครั้งต่อไปให้ดียิ่งขึ้น

3.4 กระบวนการจัดซื้อและให้บริการ

กระบวนการวางแผนในการจัดซื้อวัสดุ-อุปกรณ์ในการนวด โดยวางแผนและควบคุมจากข้อมูลการให้บริการ เพื่อให้มีปริมาณวัสดุที่เพียงพอต่อการให้บริการ และวัสดุไม่คงค้างในสต็อกมากเกินไป ซึ่งจะทำให้เงินทุนหมุนเวียนจมไปในวัสดุ ใช้ระบบการบันทึกวัสดุแบบเข้าก่อน-ออกก่อน (FIFO First in – Frist out)

สำหรับการให้บริการ เน้นการบริการที่ดี สุภาพและเป็นกันเองกับลูกค้า ให้ความสำคัญกับลูกค้า โดยเน้นที่ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก มีการสอบถามความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ เน้นการบริการที่สะอาด ถูกสุขลักษณะ เพิ่มคุณภาพการให้บริการ โดยมีเครื่องตีร้อน ๆ หลังจากการให้บริการ โดยสรุปขั้นตอนการให้บริการ ดังนี้

1. พนักงานต้อนรับ สอบถามรายละเอียดลูกค้า และบันทึกประวัติของลูกค้าในแบบบันทึกข้อมูลประวัติการให้บริการลูกค้า
2. พนักงานต้อนรับแจกบัตรคิวเมื่อบันทึกประวัติเรียบร้อยแล้ว กรณีมีลูกค้าหลายราย และเชิญลูกค้าที่ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้า และนั่งรอขนานซื้อตามบัตรคิว
3. พนักงานนวดตรวจสอบแบบบันทึกประวัติลูกค้าเพื่อทราบรายละเอียดการให้บริการและนำลูกค้าไปที่เตียงนวดพร้อมกับแบบบันทึกประวัติ
4. พนักงานนวดสอบถามรายละเอียดการนวดอีกครั้งและแนะนำตัวเอง และขออนุญาตลูกค้านวดตามที่ลูกค้าต้องการ
5. เมื่อนวดเสร็จให้ลูกค้าพักประมาณ 10-15 นาที แล้วจึงปลุกลูกค้าให้ลุกจากเตียงนวด เพื่อจิบชาร้อน ช่วงนี้พนักงานนวดจะบันทึกการนวดและลงชื่อผู้นวด
6. ลูกค้าเปลี่ยนเสื้อผ้าและถือแบบบันทึกประวัติการนวดมาที่เคาน์เตอร์พนักงานต้อนรับ เพื่อชำระค่าบริการ และกรอกแบบสอบถามความพึงพอใจในการให้บริการ

4. แผนการตลาด

4.1 คู่แข่ง แบ่งเป็น คู่แข่งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

- 4.1.1 ชื่อคู่แข่งชั้นทางตรง ชมรมนวดแผนไทยกลุ่มแม่บ้านตำบลสตึก
- 4.1.2 ชื่อคู่แข่งชั้นทางอ้อม ร้านเสริมสวยที่มีบริการนวดหน้า นวดสปา เช่น ร้านมะพร้าวบิวตี้

4.2 ข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบของธุรกิจที่มีต่อคู่แข่ง

| บริการ (ของตนเอง) | บริการ(ของคู่แข่ง) |
|--|--|
| ข้อดี 1. บริการถูกกว่าคู่แข่ง 2. มีการส่งเสริมการตลาดโดยเน้นความพึงพอใจของลูกค้า 3. อยู่ใกล้กลุ่มเป้าหมายในวิทยาลัยฯ 4. เน้นความสะอาด | ข้อดี 1. บริการหลากหลายกว่า 2. มีกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายและมีจำนวนมาก 3. มีเงินทุนสูงกว่า |
| ข้อเสีย 1. ประเภทการบริการมีจำกัด ไม่ค่อยมีความหลากหลายในด้านการบริการ | ข้อเสีย 1. คิดค่าบริการเพิ่มเติมตามชั่วโมงการบริการ 2. ไม่ค่อยมีการส่งเสริมการตลาด |

4.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ใช้บริการ

ช่วงเปิดภาคเรียน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ครู อาจารย์ และนักเรียนนักศึกษา และประชาชนบุคคลทั่วไป

4.4 รายละเอียดลักษณะการบริการ

| บริการ | ลักษณะเด่น |
|--|---|
| 1. นวดกดจุดสะท้อนเท้า 2. นวดตัว(แผนไทย) | 1. ราคาถูก 2. เป็นศูนย์การเรียนรู้ให้แก่ผู้สนใจทั้งภายในและภายนอก 3. นักศึกษามีความตั้งใจในการให้บริการ |

4.5 การบริการ

ตารางแสดงรายได้การให้บริการ ประจำปีงบประมาณ 2556

| รายการ | มิถุนายน | กรกฎาคม | สิงหาคม | กันยายน |
|-----------------|----------|--------------|--------------|---------|
| รายได้ค่าบริการ | - | 4,300 | 5,850 | - |
| รวม | - | 4,300 | 5,850 | - |

จาก ตารางแสดงยอดรวมจากการให้บริการ มียอดการให้บริการ จำนวน 2 เดือน กรกฎาคม มียอดการให้บริการ 4,300 บาท และต่อมาเดือนสิงหาคม 5,850 บาท มียอดการให้บริการเพิ่มขึ้น คือเป็นร้อยละ 36.05 ส่วนเดือนมิถุนายน และเดือนกันยายน ไม่มียอดการบริการ เนื่องจากเป็นช่วงเดือนมิถุนายน เป็นช่วงดำเนินงาน ส่วนเดือนกันยายน เป็นช่วงปิดภาคเรียนแล้ว

4.6 การส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์

มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ โดยปิดประกาศ เสียงตามสาย และประชาสัมพันธ์ในกิจกรรมหน้าเสาธง และทำหนังสือเวียนให้ครู อาจารย์ทราบ

5. การเงิน

ธุรกิจสติกวอดแผนไทย ดำเนินธุรกิจโดยได้รับทุนจากโครงการหนึ่งวิทยาลัยฯ หนึ่งการบริการ จำนวนเงิน 60,000 บาท

5.1 การบริการ มีกระบวนการวางแผนในด้านการจัดซื้อวัสดุ โดยวางแผนและควบคุมจากข้อมูลการให้บริการในอดีตมาจัดทำเป็นงบประมาณในการจัดซื้อวัสดุ เพื่อให้วัสดุมีความเพียงพอในการให้บริการ และเงินทุนไม่จมในส่วนของวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ

สำหรับแผนการให้บริการ เน้นการบริการที่ดี สุภาพ ให้ความสำคัญแก่ลูกค้า เน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก มีการสอบถามความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ เน้นความสะอาด และสุขอนามัยที่ดีของลูกค้า

| การบริการ | ค่าบริการ | ค่าบริการคู่แข่ง |
|----------------------|-------------|------------------|
| 1.นวดแผนไทย | 100 บาท/ชม. | 200 บาท/ชม. |
| 2.นวดกดจุดสะท้อนเท้า | 50 บาท/ชม. | 100 บาท/ชม. |

5.2 งบการเงิน จำนวน 3 เดือน ดังนี้

5.2.1 งบการเงินประจำเดือนมิถุนายน 2556

ธุรกิจสถิติกวดแผนไทย

งบกำไรขาดทุน

สำหรับรอบระยะเวลา 1 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2556

| | | หน่วย : บาท |
|--------------------------------|----------------------|-----------------|
| รายได้ : | | |
| รับเงินอุดหนุนฯ | | 60,000.- |
| | รวมรายได้ | 60,000.- |
| ค่าใช้จ่าย : | | |
| ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์ในการนวด | | 77.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เก้าอี้พับ | | 25.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เก้าอี้นวด | | 67.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เต็นท์ | | 38.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เครื่องปรับอากาศ | | 92.- |
| ซื้อวัสดุในการนวด | | 8,450.- |
| ซื้ออุปกรณ์ในการนวด | | 8,050.- |
| ซื้อชุดนวด | | 10,000.- |
| ค่าตอบแทนวิทยากร | | 30,000.- |
| ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง | | 3,500.- |
| | รวมค่าใช้จ่าย | 60,299.- |
| ขาดทุนสุทธิ | | 299.- |

ธุรกิจสถิติกวดแผนไทย
งบดุล
วันที่ 30 มิถุนายน 2556

| | | หน่วย : บาท |
|---|----------------|-----------------|
| สินทรัพย์ | | |
| วัสดุสิ้นเปลือง | | 3,500.- |
| วัสดุในการกวด | | 8,450.- |
| ชุดกวด | | 10,000.- |
| อุปกรณ์ในการกวด (8,050+5,600) | 13,650.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-อุปกรณ์ในการกวด | <u>459.-</u> | 13,191.- |
| เก้าอี้พับ | 6,000.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เก้าอี้พับ | <u>325.-</u> | 5,675.- |
| เก้าอี้กวด | 15,960.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เก้าอี้กวด | <u>865.-</u> | 15,095.- |
| เต็นท์ | 9,196.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เต็นท์ | <u>498.-</u> | 8,698.- |
| เครื่องปรับอากาศ | 22,000.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เครื่องปรับอากาศ | <u>1,192.-</u> | 20,808.- |
| รวมหนี้สิน | | 85,417.- |
| หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | |
| ทุน | | 85,118.- |
| <u>หัก</u> ขาดทุนสุทธิ | | <u>299.-</u> |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | 85,417.- |

5.2.2 งบการเงิน ประจำเดือนกรกฎาคม 2556

ธุรกิจสติกนวดแผนไทย

งบกำไรขาดทุน

สำหรับรอบระยะเวลา 1 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2556

| | | หน่วย : บาท |
|--------------------------------|----------------------|----------------|
| รายได้ : | | |
| รายได้ค่าบริการ | | 4,300.- |
| | รวมรายได้ | 4,300.- |
| ค่าใช้จ่าย : | | |
| ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์ในการนวด | | 66.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เก้าอี้พับ | | 25.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เก้าอี้นวด | | 67.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เต็นท์ | | 38.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เครื่องปรับอากาศ | | 92.- |
| ค่าแรงพนักงานนวด | | 2,150.- |
| วัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป | | 225.- |
| ค่าตอบแทนกรรมการ | | 860.- |
| | รวมค่าใช้จ่าย | 3,523.- |
| กำไรสุทธิ | | 777.- |

ธุรกิจสถิติกวดแผนไทย
งบดุล
วันที่ 31 กรกฎาคม 2556

| | | หน่วย : บาท |
|---|----------------|-----------------|
| สินทรัพย์ | | |
| เงินสด | | 1,290.- |
| วัสดุสิ้นเปลือง | | 3,725.- |
| วัสดุในการกวด | | 8,450.- |
| ชุดกวด | | 10,000.- |
| อุปกรณ์ในการกวด (8,050+5,600) | 13,650.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-อุปกรณ์ในการกวด | <u>536.-</u> | 13,114.- |
| เก้าอี้พับ | 6,000.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เก้าอี้พับ | <u>350.-</u> | 5,650.- |
| เก้าอี้กวด | 15,960.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เก้าอี้กวด | <u>932.-</u> | 15,028.- |
| เต็นท์ | 9,196.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เต็นท์ | <u>536.-</u> | 8,660.- |
| เครื่องปรับอากาศ | 22,000.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เครื่องปรับอากาศ | <u>1,284.-</u> | 20,716.- |
| รวมหนี้สิน | | 82,908.- |
| หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | |
| ทุน | | 85,417.- |
| <u>บวก</u> กำไรสุทธิ | | <u>777.-</u> |
| | | 86,194.- |
| <u>หัก</u> สำรองเพื่อขยายกิจการ | | <u>3,286.-</u> |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | 82,908.- |

5.2.3 งบการเงิน ประจำเดือนสิงหาคม 2556

ธุรกิจสติกนวดแผนไทย
งบกำไรขาดทุน
สำหรับรอบระยะเวลา 1 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2556

| | | หน่วย : บาท |
|--------------------------------|----------------------|----------------|
| รายได้ : | | |
| รายได้ค่าบริการ | | 5,850.- |
| | รวมรายได้ | 5,850.- |
| ค่าใช้จ่าย : | | |
| ค่าเสื่อมราคา-อุปกรณ์ในการนวด | | 66.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เก้าอี้พับ | | 25.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เก้าอี้นวด | | 67.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เต็นท์ | | 38.- |
| ค่าเสื่อมราคา-เครื่องปรับอากาศ | | 92.- |
| ค่าแรงพนักงานนวด | | 2,925.- |
| ค่าซักรีด | | 200.- |
| ค่าตอบแทนกรรมการ | | 1,170.- |
| วัสดุสิ้นเปลืองในการนวด | | 400.- |
| ค่าไฟฟ้า | | 301.- |
| ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง | | 454.- |
| | รวมค่าใช้จ่าย | 5,738.- |
| กำไรสุทธิ | | 112.- |

ธุรกิจสถิติกวดแผนไทย
งบดุล
วันที่ 31 สิงหาคม 2556

| | | หน่วย : บาท |
|---|----------------|-----------------|
| สินทรัพย์ | | |
| เงินสด | | 2,090.- |
| วัสดุสิ้นเปลือง | | 4,179.- |
| วัสดุในการกวด | | 8,050.- |
| ชุดกวด | | 10,000.- |
| อุปกรณ์ในการกวด (8,050+5,600) | 13,650.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-อุปกรณ์ในการกวด | <u>602.-</u> | 13,048.- |
| เก้าอี้พับ | 6,000.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เก้าอี้พับ | <u>375.-</u> | 5,625.- |
| เก้าอี้กวด | 15,960.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เก้าอี้กวด | <u>999.-</u> | 14,961.- |
| เต็นท์ | 9,196.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เต็นท์ | <u>574.-</u> | 8,622.- |
| เครื่องปรับอากาศ | 22,000.- | |
| <u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม-เครื่องปรับอากาศ | <u>1,376.-</u> | 20,624.- |
| รวมหนี้สิน | | 87,199.- |
| หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | |
| ทุน | | 86,194.- |
| <u>บวก</u> กำไรสุทธิ | | <u>112.-</u> |
| | | 86,306.- |
| <u>หัก</u> สำรองเพื่อขยายกิจการ | | <u>893.-</u> |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | | 87,199.- |

หมายเหตุประกอบงบ

1. รายได้จากการขายสำหรับรอบระยะเวลา 4 เดือน

| รายการ | มิถุนายน | กรกฎาคม | สิงหาคม | กันยายน | รวม |
|-----------------|----------|---------|---------|---------|--------|
| รายได้ค่าบริการ | - | 4,300 | 5,850 | - | 10,150 |
| | | | | | |
| รวม | - | 4,300 | 5,850 | - | 10,150 |

6. ผลตอบแทนธุรกิจ

6.1 Net Profit Margin เป็นอัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร ได้มาจากกำไรสุทธิจากการดำเนินงานหารด้วยยอดขาย = $1,188 \times 100 / 10,150 = 11.70\%$

6.2 Return on Equity เป็นอัตราส่วนที่วัดความสามารถในการทำกำไรจากเงินลงทุน ได้มาจากกำไรสุทธิจากการดำเนินงานหารด้วยเงินลงทุน = $1,188 \times 100 / 60,000 = 1.98\%$

7. ผลตอบแทนทางสังคม จรรยาบรรณ และความผิตชอบทางธุรกิจ

ธุรกิจสตีคนวดแผนไทย ได้ดำเนินการให้บริการเกี่ยวกับการนวดฝ่าเท้า และนวดแผนไทย ให้กับครู อาจารย์และนักเรียนนักศึกษา และเจ้าหน้าที่ โดยให้บริการนวดที่เน้นความพึงพอใจของลูกค้า และเน้นความสะอาด ถูกสุขอนามัย ในราคาที่ถูกกว่าคู่แข่ง เพราะกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่คือ ครู อาจารย์ และเจ้าหน้าที่ นอกจากนี้ ยังเป็นการเสริมสร้างให้นักเรียน นักศึกษามีรายได้ระหว่างเรียน ซึ่งจะเป็นการฝึกฝนให้เป็นผู้ประกอบการในอนาคตได้

8. สุขภาพขององค์กรและคุณภาพชีวิตของพนักงาน

ธุรกิจสตีคนวดแผนไทย มีการบริการงานแบบกระจายอำนาจตามฝ่ายงาน โดยพนักงานทั้ง 4 คน จะมีหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละฝ่าย ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายบริการ โดยแต่ละฝ่ายจะทำงานสนับสนุนเกื้อกูลกันและกัน พนักงานทุกคนมีความรู้เรื่องลูกค้า พนักงานทุกคนมีความรู้ ความสามารถแตกต่างกันในด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านการบัญชี ด้านการเงิน ด้านทักษะการใช้คอมพิวเตอร์ แต่สิ่งที่ทุกคนมีเหมือนกัน คือ มนุษย์สัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า และความร่วมมือร่วมใจกันทำงานเป็นทีม โดยทุกคนได้นำความรู้และประสบการณ์จากการเข้าอบรมการนวดแผนไทย และการเข้าร่วมอบรมการเขียนแผนธุรกิจมาใช้ในการดำเนินงานและจากเรียนในแต่ละภาคเรียนทำให้ประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงมีครูที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการให้คำปรึกษา จึงทำให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

9. แผนงานในอนาคตและศักยภาพในอนาคต

ธุรกิจสตาร์ทอัพไทย ได้มีการบริหารจัดการ การวางระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน เพื่อให้ได้ข้อมูลทางการเงินที่น่าเชื่อถือมาใช้ในการตัดสินใจ นอกจากนี้ยังเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเพื่อสำรวจความต้องการในการบริการ เพื่อวางแผนในการบริการมาสนองความต้องการของลูกค้า พนักงานในการทำงานมีความรู้ความสามารถ จึงทำให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

สำหรับแผนงานในอนาคต จากประสบการณ์ในการให้บริการเป็นระยะเวลา 1 ปี จึงทำให้เกิดความเชี่ยวชาญในการบริการ และพัฒนาการจัดร้านให้มีบรรยากาศเหมาะแก่การนัด โดยเฉพาะปัจจุบันกระแสการดูแลสุขภาพมาแรง ทำให้ประชาชนทั่วไปหันมาสนใจเกี่ยวกับการนัดเป็นจำนวนมาก ซึ่งคาดว่า อนาคตจะสามารถขยายกิจการเพิ่มขึ้นได้ เนื่องจากความต้องการในการให้บริการเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับอัตราค่าบริการถูกกว่าคู่แข่ง ภาพลักษณ์เป็นนักเรียนนักศึกษา จึงทำให้กลุ่มเป้าหมายเกิดความเอ็นดู ซึ่งพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ พึงพอใจกับการให้บริการ และราคาที่กำหนดไว้ ในอนาคตอาจมีแนวคิดในการระดมเงินทุนจากครู อาจารย์ ที่สนใจร่วมลงทุนในการทำธุรกิจและคืนทุนในอัตราที่น่าพึงพอใจ

10. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

โครงการ หนึ่งวิทยาลัย หนึ่งบริการ

เรื่อง การประเมินผลความพึงพอใจในการใช้บริการนัดแผนไทยของผู้รับบริการ

ปีงบประมาณ 2556

ส่วนที่ 1 วัตถุประสงค์ในการทำแบบสอบถามแบบสอบถาม เรื่องการประเมินผลความพึงพอใจในการใช้

บริการนัดแผนไทยของผู้รับบริการ ปีงบประมาณ 2556 ภายใต้โครงการ หนึ่งวิทยาลัย หนึ่งบริการ ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยการอาชีพสตึก โดยใช้วิธีการทางสถิติเข้ามาช่วยในการทำงาน คือ การเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลและการสรุปผลของข้อมูล

ส่วนที่ 2 ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

- เลือกหัวข้อที่จะสำรวจหรือสอบถาม รวมทั้งตั้งคำถามที่สนใจ
- กำหนดขอบเขตของเรื่องที่จะสำรวจว่า ใครคือกลุ่มเป้าหมาย
- แจกแบบสอบถามให้กลุ่มเป้าหมายแสดงความคิดเห็น
- สรุปผลของแบบสอบถาม
- การประเมินผลความพึงพอใจในการใช้บริการนัดแผนไทยของผู้รับบริการ ปีงบประมาณ 2556 โดยเทียบเกณฑ์ค่าเฉลี่ยระดับดังต่อไปนี้

| | |
|-----------|------------------|
| ค่าเฉลี่ย | ระดับความพึงพอใจ |
| 4.51-5.00 | พอใจมากที่สุด |
| 3.51-4.50 | พอใจมาก |
| 2.51-3.50 | พอใจปานกลาง |
| 1.51-2.50 | ไม่พอใจ |
| 0.00-1.50 | ไม่พอใจมาก |

ส่วนที่ 3 ตารางสรุปผลความพึงพอใจในการใช้บริการนวดแผนไทยของผู้รับบริการ ปีงบประมาณ 2556 ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

| เพศ | จำนวน | ร้อยละ |
|------------|-----------|---------------|
| ชาย | 34 | 85.00 |
| หญิง | 6 | 15.00 |
| รวม | 40 | 100.00 |

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจในการใช้บริการนวดแผนไทยของผู้รับบริการ ปีงบประมาณ 2556 จำนวน 40 คน ผลปรากฏว่า เป็น เพศชาย จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 85.00 และ เพศหญิง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 15.00

ตารางที่ 2 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

| อายุ | จำนวน | ร้อยละ |
|---------------|-----------|---------------|
| ต่ำกว่า 25 ปี | 8 | 20.00 |
| 26-30 ปี | 19 | 47.50 |
| 31-40 ปี | 6 | 15.00 |
| 41 ปีขึ้นไป | 7 | 17.50 |
| รวม | 40 | 100.00 |

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 26-30 ปี จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 47.50 รองลงมาอายุต่ำกว่า 25 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 อายุ 41 ปีขึ้นไป จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 17.50 และ อายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 15.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพ

| สถานภาพ | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------|-----------|---------------|
| - โสด | 13 | 32.50 |
| - สมรส | 23 | 60.00 |
| - หม้าย/หย่า/แยก | 3 | 7.50 |
| - อื่น ๆ ระบุ..... | - | - |
| รวม | 40 | 100.00 |

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากมีสถานภาพ สมรส จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมา โสด จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 32.50 หม้าย/หย่า/แยก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการศึกษาสูงสุด

| การศึกษาสูงสุด | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------------|-----------|---------------|
| - ไม่ได้เรียน | 20 | 50.00 |
| - ประถมศึกษา | 9 | 22.50 |
| - มัธยมศึกษาตอนต้น | 3 | 7.50 |
| - มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. | 4 | 10.00 |
| - อนุปริญญา/ปวส./ปกศ.สูง | 2 | 5.00 |
| - ปริญญาตรี | 2 | 5.00 |
| - ปริญญาโท | - | - |
| - ปริญญาเอก | - | - |
| - อื่น ๆ ระบุ..... | - | - |
| รวม | 40 | 100.00 |

จากตารางที่ 4 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการศึกษาสูงสุด ส่วนใหญ่เป็นประชาชนทั่วไป ไม่ได้เรียน จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมา ระดับประถมศึกษา จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 22.50 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.50 และ ระดับอนุปริญญา/ปวส./ปกศ.สูง , ระดับปริญญาตรี จำนวนเท่ากัน คือ 2 คน คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ

| อาชีพ | จำนวน | ร้อยละ |
|----------------------------|-----------|---------------|
| - รับจ้าง (กรรมกร) | 3 | 7.50 |
| - ลูกจ้างในร้านค้า | - | - |
| - เกษตรกร | 5 | 12.50 |
| - พนักงานในบริษัท/ห้างร้าน | 2 | 5.00 |
| - ค้าขาย | 16 | 40.00 |
| - ประกอบธุรกิจส่วนตัว | 4 | 10.00 |
| - แม่บ้าน | 6 | 15.00 |
| - นักเรียน / นักศึกษา | 4 | 10.00 |
| - พนักงานรัฐวิสาหกิจ | - | - |
| - ข้าราชการ | - | - |
| - ลูกจ้างในหน่วยงานของรัฐ | - | - |
| - อื่นๆ ระบุ... | - | - |
| รวม | 40 | 100.00 |

จากตารางที่ 5 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถาม มีอาชีพค้าขาย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาคืออาชีพแม่บ้าน จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 15.00 อาชีพเกษตรกร จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัวบุคลากร, นักเรียน / นักศึกษา มีจำนวนเท่ากัน คือ 4 คน คิดเป็นร้อยละ 10.000 อาชีพรับจ้าง (กรรมกร) จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.50 และอาชีพพนักงานในบริษัท/ห้างร้าน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 6 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้ของครอบครัว

| รายได้ของครอบครัว | จำนวน | ร้อยละ |
|--------------------|-----------|---------------|
| ต่ำกว่า 8,000 บาท | 32 | 80.00 |
| 8,000 – 10,000 บาท | 7 | 17.50 |
| มากกว่า 10,001 บาท | 1 | 2.50 |
| รวม | 40 | 100.00 |

จากตารางที่ 6 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถาม มีรายได้ของครอบครัว ต่ำกว่า 8,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 80.00 รองลงมา 8,000-10,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 17.50 และมากกว่า 10,001 บาท จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 7 ข้อมูลความพึงพอใจในการใช้บริการนวดแผนไทยของผู้รับบริการ ปีงบประมาณ 2556

| ที่ | หัวข้อ | (\bar{x}) | ความหมาย | S.D |
|---|---|---------------|----------------|--------------|
| ● ความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ | | | | |
| 1 | ขั้นตอนในการให้บริการ | 4.70 | พอใจมากที่สุด | .516 |
| 2 | ระยะเวลารอคอยในการรับบริการ | 4.55 | พอใจมากที่สุด | .677 |
| 3 | ความสะดวกรวดเร็วของการให้บริการ | 4.55 | พอใจมากที่สุด | .552 |
| 4 | วันและเวลาในการให้บริการ | 4.25 | พอใจมากที่สุด | .742 |
| 5 | ความเสมอภาคในการให้บริการ เช่น การให้บริการตามลำดับคิว | 4.28 | พอใจมากที่สุด | .640 |
| 6 | การตีประกาศหรือแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการ | 4.55 | พอใจมากที่สุด | .639 |
| 7 | การรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการ | 4.50 | พอใจมาก | .506 |
| รวม | | 31.38 | | 4.272 |
| ค่าเฉลี่ย | | 4.48 | พอใจมาก | .6102 |
| ● ความพึงพอใจต่อคุณภาพบริการ | | | | |
| 1 | ความรู้ ความสามารถของผู้ให้บริการ เช่น ผู้ให้บริการนวด เป็นต้น | 4.40 | พอใจมาก | .672 |
| 2 | คุณภาพของบริการการแพทย์แผนไทยที่ได้รับ | 4.38 | พอใจมาก | .628 |
| 3 | ความสะอาดของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ เช่น ผ้าปูที่นอน หมอน ลูกประคบ เป็นต้น | 4.60 | พอใจมาก | .632 |
| 4 | การให้ความรู้และคำแนะนำต่างๆด้านการนวดแผนไทย | 4.32 | พอใจมาก | .730 |
| 5 | การเผยแพร่เอกสาร สื่อสิ่งพิมพ์ความรู้ด้านการนวดแผนไทย | 4.47 | พอใจมาก | .751 |
| 6 | การปรับปรุงการทำงานกรณีที่ได้รับข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการ | 4.50 | พอใจมาก | .641 |
| รวม | | 26.67 | | 4.054 |
| ค่าเฉลี่ย | | 4.44 | พอใจมาก | .6756 |

| ที่ | หัวข้อ | (\bar{x}) | ความหมาย | S.D |
|--|---|---------------|----------------------|--------------|
| ● ความพึงพอใจต่อเจ้าหน้าที่หรือผู้ให้บริการ | | | | |
| 1 | การต้อนรับของผู้ให้บริการ | 4.43 | พอใจมาก | .747 |
| 2 | การพูดจาของผู้ให้บริการ | 4.55 | พอใจมากที่สุด | .639 |
| 3 | ความสนใจ ความเอาใจใส่ และความพร้อมในการให้บริการของผู้ให้บริการ | 4.68 | พอใจมากที่สุด | .474 |
| 4 | ความเป็นกันเองของผู้ให้บริการ | 4.78 | พอใจมากที่สุด | .480 |
| 5 | การตอบข้อคำถาม ข้อชี้แจง ข้อสงสัยของผู้ให้บริการ | 4.63 | พอใจมากที่สุด | .628 |
| 6 | ความซื่อสัตย์สุจริตในการปฏิบัติงาน เช่น ไม่เรียกรับเงิน ไม่รับสินบนจากผู้รับบริการ | 4.60 | พอใจมากที่สุด | .545 |
| 7 | ความเป็นธรรมในการปฏิบัติงานของผู้ให้บริการ เช่น การให้บริการตามลำดับคิว ไม่เลือกปฏิบัติ | 4.45 | พอใจมาก | .504 |
| 8 | การแต่งกายของผู้ให้บริการ | 4.68 | พอใจมากที่สุด | .474 |
| 9 | การอุทิศเวลาการปฏิบัติงานของผู้ให้บริการ | 4.48 | พอใจมาก | .679 |
| 10 | ความประพฤติของผู้ให้บริการ | 4.55 | พอใจมากที่สุด | .504 |
| รวม | | 45.83 | | 5.674 |
| ค่าเฉลี่ย | | 4.58 | พอใจมากที่สุด | .5674 |
| ● ความพึงพอใจต่อสถานที่ | | | | |
| 1 | การแต่งกายของผู้ให้บริการ | 4.47 | พอใจมาก | .554 |
| 2 | การอุทิศเวลาการปฏิบัติงานของผู้ให้บริการ | 4.40 | พอใจมาก | .632 |
| 3 | ความประพฤติของผู้ให้บริการ | 4.13 | พอใจมาก | 1.114 |
| 4 | การแต่งกายของผู้ให้บริการ | 4.07 | พอใจมาก | 1.071 |
| 5 | การอุทิศเวลาการปฏิบัติงานของผู้ให้บริการ | 4.53 | พอใจมากที่สุด | .679 |
| 6 | ความประพฤติของผู้ให้บริการ | 4.13 | พอใจมาก | 1.067 |
| รวม | | 25.73 | | 5.117 |
| ค่าเฉลี่ย | | 4.28 | พอใจมาก | .8528 |
| ค่าเฉลี่ยรวม | | 4.44 | พอใจมาก | .6765 |

จากตารางที่ 7 ตามความคิดเห็นของผู้เรียน กลุ่มอาชีพ จำนวน 40 คน มีผลการวิเคราะห์ดังนี้

- ภาพรวมอยู่ในระดับพอใจมาก (เฉลี่ย 4.44)
 - ความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ขั้นตอนการให้บริการ (เฉลี่ย = 4.70) ส่วนรายการที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ วันและเวลาในการให้บริการ (เฉลี่ย = 4.25)
 - ความพึงพอใจต่อคุณภาพบริการ รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ การเผยแพร่เอกสาร สื่อสิ่งพิมพ์ ความรู้ด้านการนวดแผนไทย (เฉลี่ย = 4.47) ส่วนรายการที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การให้ความรู้และคำแนะนำต่างๆ ด้านการนวดแผนไทย (เฉลี่ย = 4.32)
 - ความพึงพอใจต่อเจ้าหน้าที่หรือผู้ให้บริการ รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ความเป็นกันเองของให้บริการ (เฉลี่ย = 4.78) ส่วนรายการที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือการต้อนรับของผู้ให้บริการ (เฉลี่ย = 4.43)
 - ความพึงพอใจต่อสถานที่ รายการที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ การอุทิศเวลาการปฏิบัติงานของผู้ให้บริการ (เฉลี่ย = 4.53) ส่วนรายการที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การแต่งกายของผู้ให้บริการ (เฉลี่ย = 4.07)

Best Practice

“ธุรกิจขนาดแผนไทย” สร้างรายได้ สร้างประสบการณ์ เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ

จากการที่ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ วิทยาลัยการอาชีพสตึก มีนโยบายให้นักเรียน นักศึกษา จัดตั้งธุรกิจเพื่อเข้าร่วมโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อให้นักเรียน นักศึกษาเป็นเจ้าแกนน้อย ที่มีทักษะความรู้ ความเข้าใจในการจัดทำบัญชี พร้อมทั้งฝึกให้เป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบ

ธุรกิจขนาดแผนไทย เป็นกิจการขนาดเล็ก จัดตั้งขึ้นเพื่อให้นักเรียน นักศึกษา ได้มีรายได้ระหว่างเรียน และเสริมสร้างให้สถานศึกษา เป็นแหล่งเรียนรู้ และพัฒนาด้านการประกอบธุรกิจ ในโครงการหนึ่งวิทยาลัยฯ หนึ่ง การบริการ โดยตั้งอยู่ที่ วิทยาลัยการอาชีพสตึก มีนักศึกษาดำเนินกิจการ จำนวน 5 คน ได้แก่

| | | |
|-------------------|------------|-------------|
| 1. นายวิรัตน์ | โยธรัมย์ | ผู้จัดการ |
| 2. นางสาวรัตนา | เหล่าสีชัย | ฝ่ายการเงิน |
| 3. นางสาวนริศรา | กิจจา | ฝ่ายการตลาด |
| 4. นางสาวสุธิดา | ราชธรรมมา | ฝ่ายบริการ |
| 5. นางสาวศิริวรรณ | พอกพูน | ฝ่ายจัดซื้อ |

การบริหารงานภายใต้การกำกับดูแล ตรวจสอบ ติดตามของคณะกรรมการที่ปรึกษาและคณะกรรมการ ฝ่ายตรวจสอบ ซึ่งเป็นคณะครู อาจารย์ ที่ได้รับการแต่งตั้งจากสถานศึกษา เพื่อทำหน้าที่ให้คำแนะนำในการทำ ธุรกิจ รวมถึงเชิญวิทยากรภายนอกให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษา ดังนี้

| | | |
|--|--------------|--------------------------|
| 1. คณะกรรมการฝ่ายตรวจสอบบัญชี ได้แก่ | | |
| 1.1 นางมริษฎดา | บุษดี | ครูประจำแผนกวิชาการบัญชี |
| 1.2 นางสาวรัศมี | บุญมั่น | ครูประจำแผนกวิชาการบัญชี |
| 1.3 นายชัย | พลคำ | ครูประจำแผนกวิชาการบัญชี |
| 2. คณะกรรมการฝ่ายติดตามและนิเทศการดำเนินงาน ได้แก่ | | |
| 2.1 นางสาวแพรวพรรณ | ชินเจริญ | ครูประจำแผนกวิชาการบัญชี |
| 2.2 นางสาวกุสุมา | เกศศรีพงษ์ศา | ครูประจำแผนกวิชาการบัญชี |

ผู้จัดการ มีหน้าที่ วางแผนการดำเนินงานธุรกิจและการจัดระบบการดำเนินงาน ประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ดูแลการบริหารจัดการ ควบคุม ตรวจสอบพนักงาน และผลการดำเนินงานของกิจการ พร้อมทั้งนำปัญหา หรือข้อบกพร่องมาหาแนวทางในการแก้ไข ปรับปรุงอย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า อย่างทันท่วงทีและดูแลสภาพทั่วไปของกิจการ

ฝ่ายการเงิน มีหน้าที่ ดูแลบริหารจัดการด้านการเงินให้เงินสดอยู่ในสภาพคล่อง ดูแลการเบิกจ่ายเงิน การเก็บรักษาเงิน สรุยอดเงินประจำวัน รวมไปถึงการจัดเก็บเอกสารทางการเงินอย่างเป็นระบบ

ฝ่ายจัดซื้อ มีหน้าที่ ดูแลบริหารจัดการด้านการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในการนวด รวมถึงการจัดซื้อ อย่างคุ้มค่า และจัดเก็บวัสดุ อุปกรณ์ในการนวด

ฝ่ายบริการ มีหน้าที่ ดูแลและบริหารจัดการด้านบริการ จัดตารางการนวด การให้บริการนวดอย่างเป็น ระบบ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจ

ฝ่ายประชาสัมพันธ์/การตลาด มีหน้าที่ ดูแลและบริหารจัดการด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้ ประชาชน หรือบุคคลทั่วไปได้รับทราบ รวมถึงจัดส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้เกิดการใช้บริการ

กิจการธุรกิจสติกนวดแผนไทย เปิดให้บริการตั้งแต่ 15.00-17.00 น. ซึ่งเป็นระยะเวลาที่นักเรียน นักศึกษาว่างจากการเรียนการสอน

การทำงานของธุรกิจสติกนวดแผนไทย ในทุกๆ วันก่อนเปิดร้าน สิ่งแรกที่ทำคือ ทำความสะอาดภายใน ร้าน และหน้าร้าน โดยเฉพาะวัสดุอุปกรณ์ในการนวด เช่น ผ้าปู ผ้าขนหนู จะทำความสะอาดทุกครั้ง หลังจากการ ให้บริการเสร็จ และระหว่างการให้บริการจะมีการจัดห้อง นวดให้มีบรรยากาศเหมาะแก่การนวด นอกจากนี้ยังมีการ ให้บริการนวดเคลื่อนที่ โดยให้บริการตามห้องพักรูในช่วงที่ครูว่างเว้นจากการสอน

เมื่อถึงเวลา 16.00 น. ก็จะมีการทำความสะอาดวัสดุ อุปกรณ์ในการนวด เช่น ผ้าขนหนู ผ้าห่ม ผ้าปู ก็ จะซักให้เรียบร้อย ทำความสะอาดห้องเตียงนวด ห้องนวดก่อนกลับ ฝ่ายการเงินสรุปรายได้นำส่งผู้จัดการ ส่วน ฝ่ายจัดซื้อจะมาทำการตรวจสอบสมุนไพรมะพร้าวที่ใช้ในการนวดว่ามีคงเหลือเพียงพอต่อการบริการในวันต่อไปหรือไม่

นอกจากนี้ ฝ่ายการตลาดจะ มีการติดตามผลความพึงพอใจของลูกค้าที่มาใช้บริการนวด โดยตอบ แบบสอบถาม และขอข้อมูลที่เป็น จำเป็น รวมถึงข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาการบริการครั้ง ต่อไป

ปัญหาและอุปสรรคที่ต้องเผชิญ คือ ในบางครั้ง เวลานวดมีน้อย หรือ นักศึกษาบางคนไม่สามารถมา นวดได้ เนื่องจากต้องทำงานส่งครู หรือมีภารกิจ หรือป่วย ทำให้ต้องลาป่วย หรือลาพัก มีเหตุจำเป็นจะต้องหยุดงาน ทำให้บางครั้ง ผู้นวด ไม่เพียงพอต่อการบริการในแต่ละวัน และบางครั้ง ครู อาจารย์ ไม่สามารถมานวดที่ร้านได้ ก็ จะใช้วิธีการออกให้บริการตามห้องพักรู เป็นต้น

การแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เผชิญ คือ จัดตารางนวดให้เหมาะสม กับนักเรียน นักศึกษา และให้ นักศึกษาเลือกตารางปฏิบัติการนวดด้วยความสมัครใจ เนื่องจากนักศึกษาจะรู้เกี่ยวกับข้อจำกัดของตนเองดี และหากในวันที่มีตารางนวด แล้วไม่สามารถมาปฏิบัติงานได้ จะต้องหานักศึกษาคนอื่นมาทำหน้าที่แทน เพื่อให้ สามารถบริการลูกค้าในแต่ละวันได้

สถานที่ตั้งของร้านธุรกิจสติกนวดแผนไทย มีความเหมาะสม กับสภาพแวดล้อม บรรยากาศ เนื่องจากเป็น บริเวณที่ใกล้กับอาคารเรียน ห้องพักรู ช่วงเย็นบรรยากาศเงียบสงบ

ประสบการณ์ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ที่ได้ดำเนินงานด้านการนวด ทำให้สมาชิกในกลุ่มได้เรียนรู้ว่า กว่าจะงาน จะสำเร็จไปได้แต่ละอย่าง ต้องเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคมากมาย ที่สำคัญ ความมุ่งมั่น พยายามและอดทน ประกอบทักษะและประสบการณ์จะช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์