



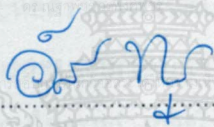
การคำนวณหาต้นทุนบริการและการวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้น
กรณีศึกษา : สถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง
SERVICE COST CALCULATION AND PROFIT MARGIN ANALYSIS
: CASE STUDY OF A BEAUTY CLINIC

สรวิศ กาญจนากร
SORRAWIT KANJANAKORN

การค้นคว้าอิสระเสนอต่อมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
ปีการศึกษา 2559
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

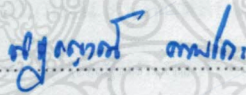
ชื่อการค้นคว้าอิสระ การคำนวณหาต้นทุนบริการและการวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้น
ของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง
ชื่อ นามสกุล นายสรวิศ กาญจนากร
ชื่อปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
กลุ่มวิชา การบัญชี
คณะ บริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษา ดร.พรปวีณ์ ชาญสุวรรณ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระได้ให้ความเห็นชอบการค้นคว้าอิสระฉบับนี้แล้ว



.....ประธานกรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิสราภรณ์ หนูผล)



.....กรรมการ

(ดร.พิรุชญาณ์ คานะโกะ)

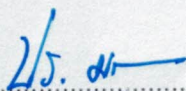


.....กรรมการ

(ดร.พรปวีณ์ ชาญสุวรรณ)

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร อนุมัติให้นับการค้นคว้าอิสระ
ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



.....คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

(ดร.ปริญญา มากลิ่น)

วันที่ 30 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2560

ชื่อการค้นคว้าอิสระ	การคำนวณหาต้นทุนบริการและการวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นกรณีศึกษาสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง
ชื่อ สกุล	นาย สรวิศ กาญจนกร
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
กลุ่มวิชา และคณะ	สาขาวิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา	2559

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาต้นทุนบริการของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง นอกจากนี้ยังได้ทำการวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นของต้นทุนบริการ ข้อมูลที่ศึกษาได้รวบรวมจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารและการสอบถามข้อมูลจากพนักงานของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง รวมถึงการสังเกตการปฏิบัติงานในระหว่างการให้บริการแก่ลูกค้า และ ข้อมูลจากงบการเงินของปี 2554 ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกศึกษาจากบริการทั้งหมดจำนวน 10 ตัวอย่างการบริการหลัก โดยทำการวิเคราะห์ต้นทุนบริการโดยจำแนกเป็น ต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน ซึ่งข้อมูลต้นทุนบริการที่ได้จะนำมาเปรียบเทียบกับราคาขาย เพื่อวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นของต้นทุนบริการ

ผลการวิจัยหลังจากเปรียบเทียบราคาขายและต้นทุนบริการ พบว่าสถาบันเสริมความงามดังกล่าวมีอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขายในสัดส่วนที่ค่อนข้างสูง โดยมีอัตรากำไรสัดส่วนในอัตราหลายเท่าของต้นทุน และเมื่อเปรียบเทียบด้านราคาขายกับคู่แข่งทางการตลาด พบว่าสถาบันเสริมความงามดังกล่าว ดำเนินกลยุทธ์การแข่งขันแบบสร้างความแตกต่าง (Product Differentiation) ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นที่มักจะใช้กลยุทธ์ความเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership)

คำสำคัญ : ต้นทุนบริการ, วิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้น

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงมาได้ด้วยความกรุณาและความช่วยเหลือจากหลาย ๆ ท่าน ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.พรปวีณ์ ชาญสุวรรณ ในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัย ซึ่งท่านได้กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำ และให้ความช่วยเหลือในการเสนอความเห็นที่มีคุณค่าช่วยเป็นแนวทางต่อการศึกษา ตลอดจนการตรวจสอบแนะนำในการแก้ไขให้งานค้นคว้าอิสระฉบับนี้เรียบร้อยสมบูรณ์อย่างยิ่ง ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ และขอกราบขอบพระคุณ ผศ.ดร.อิสราภรณ์ ทนุผล และ ดร.พิฐชญาน์ คาเนโกะ คณะกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ ที่ท่านได้ความกรุณาให้คำแนะนำที่ดี ที่มีต่อการค้นคว้าอิสระครั้งนี้

นอกจากนี้ ขอกราบขอบพระคุณผู้บริหาร พนักงานและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่ได้ให้ความกรุณาอนุเคราะห์ข้อมูล ตอบข้อซักถามและการให้ข้อมูลที่มีประโยชน์สำหรับการศึกษาทำวิจัยครั้งนี้ จนสามารถเขียนการค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ คุณย่า ที่ช่วยสนับสนุนการศึกษา และคอยเป็นกำลังใจที่ดีให้แก่ผู้วิจัยตลอดมา

สรวิศ กาญจนากร

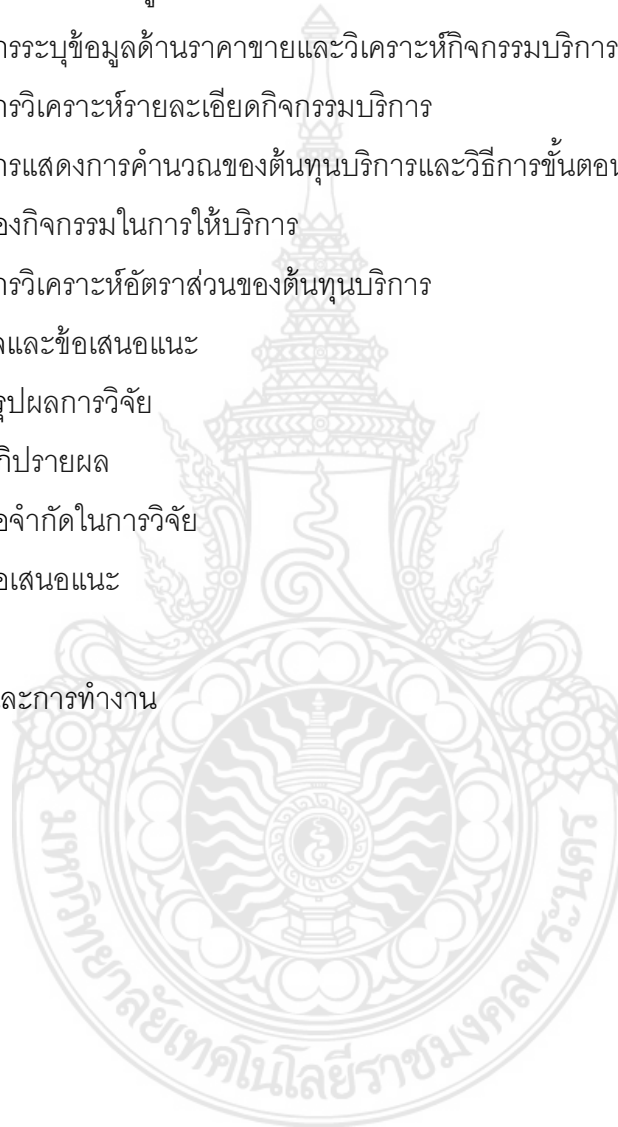


สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
ABSTRACT	ข
กิตติกรรมประกาศ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ช
1. บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
1.3 ขอบเขตการวิจัย	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
1.5 กรอบแนวคิดในการวิจัย	4
1.6 นิยามศัพท์	4
2. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
2.1 ความเป็นมาของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง	6
2.2 ลักษณะของธุรกิจสถาบันเสริมความงาม	9
2.3 ความหมายของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์	11
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	14
3. วิธีการดำเนินวิจัย	17
3.1 วิธีการศึกษาเอกสารและงานวิจัย	17
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	20
3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	22
4.1 การระบุข้อมูลด้านราคาขายและวิเคราะห์กิจกรรมบริการต่าง ๆ	22
4.2 การวิเคราะห์รายละเอียดกิจกรรมบริการ	25
4.3 การแสดงการคำนวณของต้นทุนบริการและวิธีการขั้นตอน ของกิจกรรมในการให้บริการ	30
4.4 การวิเคราะห์อัตราส่วนของต้นทุนบริการ	70
5. สรุปผลและข้อเสนอแนะ	77
5.1 สรุปผลการวิจัย	77
5.2 อภิปรายผล	79
5.3 ข้อจำกัดในการวิจัย	79
5.4 ข้อเสนอแนะ	80
บรรณานุกรม	81
ประวัติการศึกษาและการทำงาน	83



สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า	
4.1	แสดงรายการและราคาขายของการบริการ	23
4.2	ระบุหน่วยต้นทุนหลัก และหน่วยต้นทุนสนับสนุน	24
4.3	การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม lonto Whitening Treatment	31
4.4	การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม lonto Whitening Treatment	34
4.5	การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม Crystal Peeling	35
4.6	การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม Crystal Peeling	37
4.7	การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม คอรัสรักษาผิว	38
4.8	การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม คอรัสรักษาผิว	41
4.9	การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม Super Lifting	42
4.10	การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม Super Lifting	44
4.11	การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม IPL หน้าและคอ	45
4.12	การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม IPL หน้าและคอ	47
4.13	การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม Firming G5	49
4.14	การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม Firming G5	51
4.15	การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม Derma Scar	52
4.16	การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม Derma Scar	54

สารบัญตาราง (ต่อ)

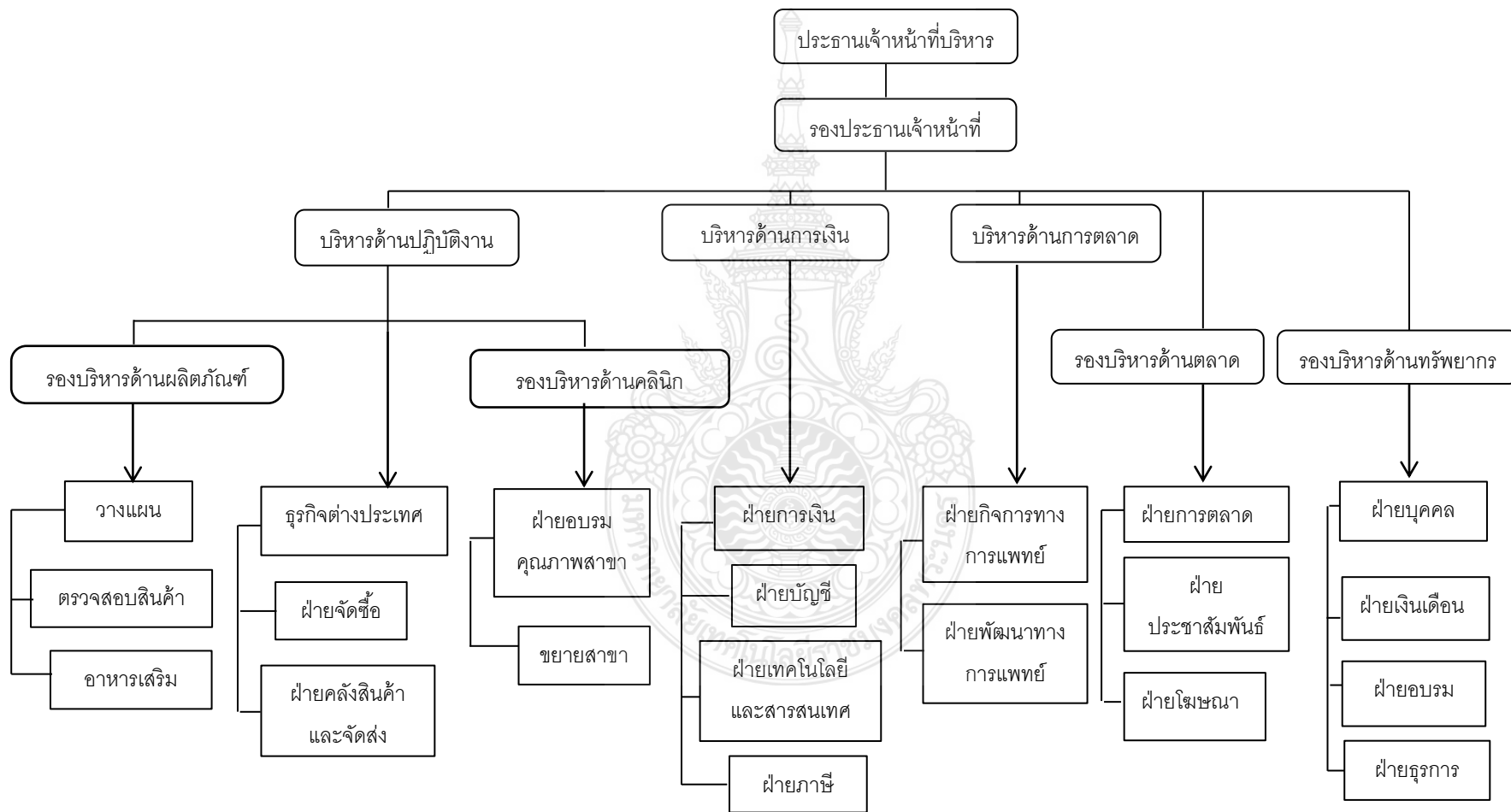
ตาราง	หน้า
4.17 การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม Golden Therapy + Ultra deep + Crys	55
4.18 การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม Golden Therapy + Ultra deep + Crys	59
4.19 การคำนวณต้นทุนการบริการของ โปรแกรม Laser Hair Removal	61
4.20 การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม Laser Hair Removal	63
4.21 การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL	65
4.22 การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของ โปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL	70
4.23 การวิเคราะห์อัตราส่วนต่าง ๆ ของกิจกรรมการบริการ	71
4.24 ตารางแสดงค่าใช้จ่าย ปี 2554 และแสดงอัตรา ค่าใช้จ่ายต่อยอดขาย (%)	74
4.25 ตารางเปรียบเทียบราคาขายของสถาบัน ฯ และของคู่แข่งทางการตลาดทั้งรายใหญ่และรายย่อย	75

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1.1 กรอบแนวคิดของต้นทุนการให้บริการ	4
2.1 โครงสร้างของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง	8
4.1 กราฟแสดงอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย	72
4.2 กราฟแสดงอัตรากำไรขั้นต้นต่อต้นทุนบริการ	73



ภาพ 2.1 โครงสร้างองค์กรสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันธุรกิจสถาบันเวชกรรมเสริมความงามมีมูลค่าธุรกิจนับหมื่นล้านบาท (Than Online, คอลัมน์การตลาด, 2558) และมีแนวโน้มเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ และในปัจจุบันมีสถาบันเวชกรรมเสริมความงามรักษาด้านผิวพรรณเกิดขึ้นมากมาย ซึ่งมีจำนวนสถาบันเวชกรรมเสริมความงามในปัจจุบันซึ่งมีจำนวนกว่า 13 แปรนต์ (สยามรัฐ, www.siamrath.co.th, 2558) ในปัจจุบันการมีบุคลิกภาพ รูปร่างและการมีหน้าตาที่ดีก็ถือว่าเป็นส่วนสำคัญไม่น้อยเพราะการที่มีบุคลิกภาพ รูปร่างหน้าตาที่ดี เป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับตนเอง และยังทำให้ผู้พบเจอมีความประทับใจหรือการพบเห็นตั้งแต่ครั้งแรกที่พบ หรือที่เรียกกันว่า “เฟิร์สอิมเพรสชั่น” (First Impression) และปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นเพศหญิงและเพศชายทุกคน ก็ต่างดูแล รักสุขภาพ และรูปร่างหน้าตาของตนเองกันมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด และยังสามารถช่วยสร้างงานสร้างอาชีพ และพัฒนาเศรษฐกิจให้กับประเทศชาติต่อไป

ปัจจุบันการเติบโตของธุรกิจสถาบันเวชกรรมเสริมความงาม ที่มีการขยายตัวและการเพิ่มจำนวนของสาขา ซึ่งทำให้เห็นว่าธุรกิจความงามเป็นธุรกิจที่กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากสำหรับสังคมไทยในปัจจุบัน ซึ่งเห็นได้จากการขยายสาขาไปตามพื้นที่ต่าง ๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่เห็นได้ชัดเจน จึงเป็นสาเหตุให้สภาวะการแข่งขันสูงทางธุรกิจความงาม ด้วยเหตุปัจจัยต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ทางสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่งจึงต้องมีแผนการพัฒนารององค์กร มีระบบบริหารจัดการจากการดำเนินธุรกิจที่แข็งแกร่ง เพื่อนำไปสู่แผนพัฒนาและการใช้กลยุทธ์การบริหารจัดการแบบการรุกตลาดเพื่อสร้างความได้เปรียบให้แก่องค์กร เพื่อสร้างจุดแข็งและเพื่อการจดจำได้ง่ายให้แก่องค์กร และเพื่อการขึ้นเป็นผู้นำในธุรกิจสถาบันเวชกรรมเสริมความงาม จึงจำเป็นต้องมีการกำหนดแนวทางการบริหารและกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติและพัฒนาให้แก่องค์กร และกลยุทธ์การสร้างจุดเด่น เช่น การใช้กลยุทธ์ที่เรียกว่า ดารามาร์เก็ตติ้ง เป็นการใช้สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ โดยการนำเอาบุคคลผู้มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในสังคมและดูมีความน่าเชื่อถือมาเป็น พิธีเซเตอร์โฆษณา เช่น ดาราและนักแสดง ของไทยและ ดารา นักร้องกลุ่ม

บอยแบนด์ ที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศแต่เป็นที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย ซึ่งเป็น ดารา นักร้องกลุ่มนี้กำลังเป็นที่ได้รับความนิยมจากในประเทศไทย นอกจากนี้ สถาบันเสริมความงาม แห่งนี้ได้ชื่อว่าเป็นผู้นำของการพัฒนาโดยการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีสมัยใหม่ทางการแพทย์ ที่มีความก้าวหน้าและทันสมัยมาใช้ในการช่วยรักษาทางการแพทย์ โดยการใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือ แพทย์ใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพสำหรับการให้บริการในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าในสังคมยุคปัจจุบัน จากการพัฒนาการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีทางสถาบัน เสริมความงามแห่งนี้จึงต้องมีการฝึกอบรมแพทย์ ก่อนที่จะส่งไปเป็นแพทย์ประจำสาขาในแต่ละ แห่ง เพื่อให้แพทย์มีความรู้ความเข้าใจในการใช้เครื่องมือแพทย์ เพื่อลดความเสี่ยงและความ ผิดพลาดจากการใช้เครื่องแพทย์ระหว่างการปฏิบัติงาน

จากการศึกษาข้อมูลเห็นได้ว่าองค์กรบริหารองค์กรแบบการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ แต่สิ่งมาควบคู่กับการพัฒนากลยุทธ์องค์กร คือการองค์กรต้องรับภาระความเสี่ยงเพิ่มขึ้นจาก ภาระของต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เพิ่มสูงขึ้น เช่น ค่าโฆษณา ค่าส่งเสริมการขาย ค่าเช่า เงินเดือนแพทย์ และต้องรับภาระความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการให้บริการ ซึ่งอาจจะมีการ พ้องร้องคดี ถ้าหากเกิดข้อผิดพลาดจากการรักษาให้บริการ ดังนั้นการวิเคราะห์กำหนดอัตราราคา ขายของการบริการ จึงมีความสำคัญเนื่องจากต้องคำนึงถึงความครอบคลุมถึงในภาระต้นทุน ค่าใช้จ่ายและภาระความเสี่ยงของบริการ และการแข่งขันด้านราคาของคู่แข่งในตลาด

จากข้อมูลที่ได้ศึกษา จะใช้ในการคำนวณหาต้นทุนแท้จริงที่เกิดขึ้นจากบริการ เพื่อให้ ได้อัตราต้นทุนที่ถูกต้องและใกล้เคียงความจริงมากที่สุด เพื่อนำมาวิเคราะห์เป็นอัตราส่วนถึง ความสามารถในการทำกำไรต่อต้นทุนบริการ เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์และเป็น แนวทางของการตัดสินใจเกี่ยวกับการกำหนดหรือปรับเปลี่ยนอัตราบริการ ให้มีความเหมาะสม กับสภาวะการแข่งขันทางตลาดที่รุนแรง

เพื่อให้การวิเคราะห์อัตราข้อมูลต้นทุนบริการ มีประสิทธิภาพ และเป็นประโยชน์ต่อ ผู้บริหาร เพื่อใช้สำหรับการตัดสินใจ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัย

- 1.2.1 เพื่อศึกษาองค์ประกอบต้นทุนให้บริการ ของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง
- 1.2.2 เพื่อคำนวณหาต้นทุนให้บริการ ของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง
- 1.2.3 เพื่อเปรียบเทียบความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นในอัตราส่วนต่าง ๆ ของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

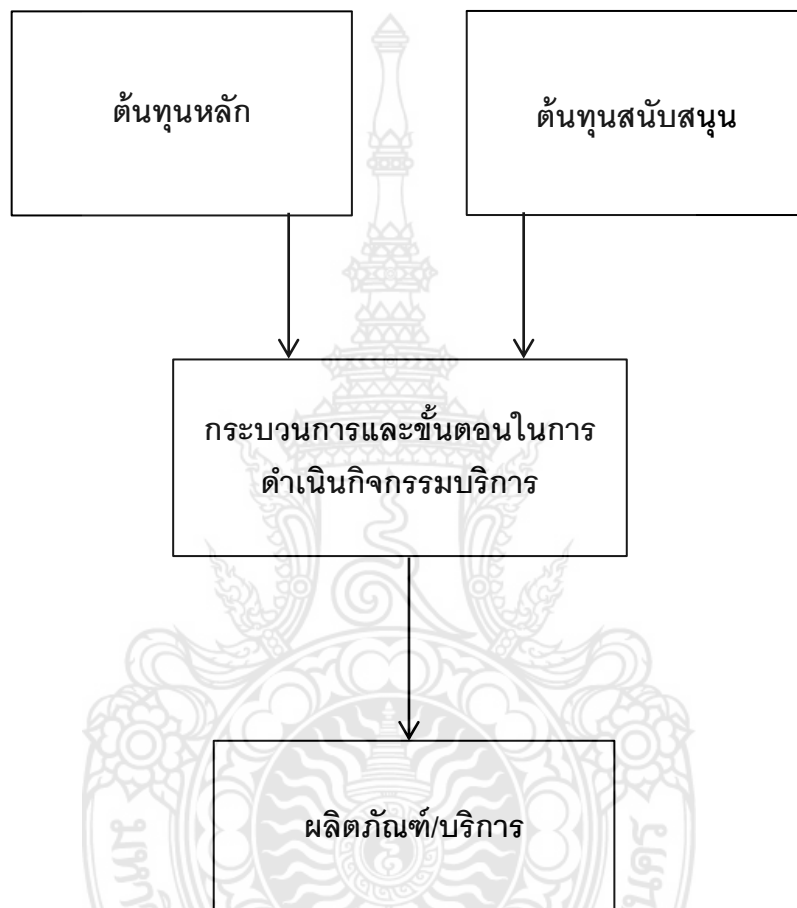
การศึกษาครั้งนี้ จะทำการศึกษาโดยทำการสังเกตการทำงานปฏิบัติงานการให้บริการต่าง ๆ โดยการศึกษาวิจัยจะมุ่งประเด็นในส่วนของต้นทุนให้บริการ ซึ่งเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นในระหว่างกระบวนการขั้นตอนต่าง ๆ ของการให้บริการในสถาบันเสริมความงาม โดยการศึกษาวิจัยเป็น กรณีศึกษาจากสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.4.1 เพื่อทราบองค์ประกอบต้นทุนบริการ ของสถาบันเสริมความงาม
- 1.4.2 เพื่อให้ทราบถึงหลักเกณฑ์การคิดต้นทุนบริการ ของสถาบันเสริมความงาม
- 1.4.3 เพื่อให้ทราบถึงการประเมินความมีประสิทธิภาพในการทำกำไรขั้นต้น ต่อหน่วยการบริการของสถาบันเสริมความงาม

1.5 กรอบแนวคิดในการศึกษาวิจัย

ภาพ 1.1 กรอบแนวคิดของต้นทุนการให้บริการ



1.6 คำนิยามศัพท์

สถาบันเสริมความงาม หมายถึง คลินิกเวชกรรมหรือสถานที่รับปรึกษาและรับการแก้ไขหรือรักษาให้กับผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับด้านผิวหนัง ผิวน้ำ รูปร่าง หน้าตา เป็นต้น

ต้นทุนบริการ หมายถึง ต้นทุนหรือทรัพยากรที่ได้จ่ายไปซึ่งเป็นลักษณะสัมพันธ์โดยตรงเพื่อให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้

ต้นทุนหลัก หมายถึง ต้นทุนที่เกิดจากการดำเนินกิจกรรมบริการโดยตรง ซึ่งเป็นต้นทุนที่เป็นตัวกำหนดให้เกิดกิจกรรมให้บริการดังกล่าว เช่น ค่ายาในการทำหน้าที่

ต้นทุนสนับสนุน หมายถึง ต้นทุนที่เป็นตัวผลักดันให้กิจกรรมให้บริการต่างๆ ที่เกิดขึ้นสามารถดำเนินงานกิจกรรมบริการให้สำเร็จบรรลุตามเป้าหมาย

กระบวนการหรือขั้นตอนการดำเนินงาน หมายถึง วิธีการหรือขั้นตอนวิธีการดำเนินงานของการให้บริการแก่ลูกค้าหรือผู้รับบริการ

ค่าตอบแทนแพทย์ หมายถึง ผลตอบแทนเป็นจำนวนเงินที่แพทย์จะได้รับ ซึ่งมาจากการขายคอร์สบริการให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการในสถาบันเสริมความงาม

ค่าแนะนำพนักงาน หมายถึง ผลตอบแทนเป็นจำนวนเงินที่พนักงานจะได้รับ ซึ่งมาจากการขายคอร์สบริการให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการในสถาบันเสริมความงาม

ค่าตอบแทนพนักงาน หมายถึง ผลตอบแทนเป็นจำนวนเงินที่พนักงานจะได้รับ ซึ่งจะได้เมื่อพนักงานผู้นั้น เป็นผู้ที่ได้ลงแรงกระทำดูแลลูกค้า เช่น การทำสปา การทรีตเมนต์ การนวดตัว การให้บริการ ให้แก่ลูกค้าที่เข้ารับการใช้บริการในแต่ละครั้ง

ผลิตภัณฑ์/บริการ หมายถึง คอร์สของการบริการ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์บริการเพื่อให้ลูกค้าหรือผู้เข้ารับบริการ เป็นผู้เข้าใช้บริการในสถาบันเสริมความงาม

ค่ายาทำหน้าที่ หมายถึง การกำหนดราคาค่ายาที่เกิดจากการใช้ระหว่างการให้บริการแก่ลูกค้า

ของแถม หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่เป็น ยาทาภายนอก ครีมบำรุง วิตามินบำรุงชนิดต่างๆ หรือ เป็นวิตามินประเภทใช้รับประทาน ซึ่งจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดไว้ให้สำหรับ แถมให้กับลูกค้าที่ได้เปิดคอร์สเข้ารับบริการของสถาบันเสริมความงาม

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาค้นคว้าอิสระ เรื่อง “ การคำนวณหาต้นทุนบริการและการวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง ” ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นการสร้างความรู้ ความเข้าใจเบื้องต้นโดยมีรายละเอียด ดังนี้

- 2.1 ความเป็นมาของสถาบันเสริมความงาม
- 2.2 ลักษณะของสถาบันเสริมความงาม
- 2.3 ความหมายของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความเป็นมาของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง

สถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อ วันที่ 20 สิงหาคม 2546 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้ถือหุ้นที่มองเห็นแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจด้านการดูแลรักษาผิวพรรณ จึงได้ร่วมกันก่อตั้งบริษัทขึ้น เพื่อประกอบกิจการสถานพยาบาลประเภทคลินิกเวชกรรมที่ไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน

การดำเนินธุรกิจหลักของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง คือ เป็นสถาบันเวชกรรมเสริมความงาม เป็นคลินิกให้บริการค่าบริการทางด้านความงาม การดูแล ผิวหนัง ผิวพรรณ รูปร่าง หน้าตา โดยนำเทคโนโลยี นวัตกรรมทางการแพทย์ที่มีความทันสมัยเข้ามาช่วยในการรักษาการรวมถึงใช้ยารักษา สารวิตามินบำรุงต่าง ๆ และการใช้อุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ สำหรับการดูแลรักษาและแก้ไขปัญหาตามความต้องการของลูกค้า หรือทางการแพทย์เรียกว่า ผู้ป่วยหรือคนไข้ โดยจะมีแพทย์เฉพาะทางด้านผิวหนัง เป็นผู้ให้ค่าบริการซึ่งจะรวมไปถึงบริการรักษาให้แก่ลูกค้า โดยกรณีที่ต้องใช้เครื่องมือแพทย์ที่ต้องอาศัยความรู้ความชำนาญจากแพทย์ เพื่อการบริการมีประสิทธิภาพและสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เข้ารับบริการได้ โดยในปัจจุบัน

สถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง มีสาขาให้บริการกว่า 120 สาขาทั่วประเทศ และปัจจุบันได้ขยายตลาดไปในประเทศแถบเพื่อนบ้านแล้ว อาทิ เช่น ลาว มีจำนวน 4 สาขา กัมพูชา มีจำนวน 3 สาขา ส่วน เวียดนามและพม่า จำนวนประเทศละ 1 สาขา โดยสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่งนี้ยังมีเป้าหมายที่จะขยายสาขาให้ได้จำนวน 20 สาขาในอนาคต

2.1.1 การจัดการโครงสร้างองค์กรสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง

สถาบันเสริมความงาม แห่งหนึ่ง มีการบริหารงานแยกเป็น 3 ฝ่ายงานคือ ฝ่ายบริหารด้านปฏิบัติงาน ฝ่ายบริหารด้านการเงิน ฝ่ายบริหารด้านการตลาด ซึ่งอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของผู้บริหารด้านต่างๆ มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลฝ่ายบริหารในหน่วยงานปฏิบัติการวางแผน และควบคุมการปฏิบัติงานให้บรรลุถึงเป้าหมาย ภารกิจ กลยุทธ์ และนโยบายต่างๆของสถาบันเสริมความงาม โดยความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายมีดังนี้(แสดงในภาพ 2.1) หน้าที่ 8

หน้าที่และความรับผิดชอบของ สถาบันเสริมความงาม แบ่งงานออกเป็น 3ฝ่ายบริหารคือ 1) ฝ่ายบริหารด้านปฏิบัติงาน , 2) ฝ่ายบริหารด้านการเงิน , 3) ฝ่ายบริหารด้านการตลาด

1. ฝ่ายบริหารด้านปฏิบัติงาน ประกอบด้วย 2 หน่วยงานดังต่อไปนี้

1.1 ฝ่ายปฏิบัติงานด้านผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย

1.1.1 แผนกวางแผนผลิตภัณฑ์ มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการร่วมวางแผนธุรกิจด้านการตลาด การขยายธุรกิจการบริหารผลิตภัณฑ์ ออกแบบผลิตภัณฑ์ กำหนดการวางแผนการออกผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ และรวมถึงการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในมาตรฐานที่กำหนดไว้

1.1.2 แผนกจัดซื้อมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดสรรหาซื้อวัตถุดิบต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการผลิตทางด้านผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่นวัตถุดิบใช้ในการผลิตอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ เครื่องสำอางเวชภัณฑ์ยาต่าง ๆ เป็นต้น

1.2 ฝ่ายปฏิบัติงานด้านคลินิก มีหน่วยงานแผนกเดียว คือ แผนกด้านคลินิกมีหน้าที่ในการสำรวจตลาดเพื่อหาพื้นที่ในการเปิดหรือขยายสาขาของธุรกิจ และทำหน้าที่ในการอบรมหรือพัฒนาสาขาขององค์กรให้มีความทันสมัยและให้สาขามีความปลอดภัยได้มาตรฐานอยู่เสมอ



2. ฝ่ายบริหารด้านการเงิน ประกอบด้วย 2 หน่วยงานดังต่อไปนี้

2.1 ฝ่ายบริหารด้านการเงินประกอบด้วย 2 หน่วยงาน

2.1.1 แผนกบัญชีและการเงิน มีหน้าที่และความรับผิดชอบด้านการบริหารงานบัญชี งานงบประมาณ วิเคราะห์สถานการณ์การเงิน ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควบคุม ตรวจสอบและปรับปรุงข้อมูลทางบัญชีและงบประมาณ งานจัดทำรายงานต่างๆ ที่เกี่ยวกับบัญชีและงบประมาณเสนอผู้บริหาร เป็นต้น

2.1.2 แผนกเทคโนโลยีและสารสนเทศ มีหน้าที่และความรับผิดชอบดูแลควบคุมระบบการทำงานของระบบเครื่องคอมพิวเตอร์ และปรับปรุงพัฒนาระบบโปรแกรมภายในองค์กรให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ

2.2 ฝ่ายด้านทรัพยากรบุคคลมีหน่วยงานแผนกเดียว คือ แผนกทรัพยากรบุคคล มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสรรหา และฝึกอบรมพนักงานและงานสวัสดิการ

3. ฝ่ายบริหารด้านการตลาดประกอบด้วยหน่วยงานดังต่อไปนี้

3.1 ด้านการตลาดมีหน่วยงาน 2 แผนก คือ

3.1.1 แผนกโฆษณา มีหน้าที่และความรับผิดชอบ การจัดทำสื่อโฆษณาประเภทต่าง ๆ เช่น ป้ายสติ๊กเกอร์สำหรับติดกระจกหลังรถแท็กซี่

3.1.2 แผนกกิจการทางการแพทย์ มีหน้าที่และความรับผิดชอบ พัฒนาเทคโนโลยีทางการแพทย์ให้มีความทันสมัยและจัดการหาเครื่องมือการแพทย์ที่มีความทันสมัยเพื่อนำมาทำการรักษาให้กับลูกค้า และรักษาระดับการรักษาลูกค้าให้มีมาตรฐานอยู่เสมอ

2.2 ลักษณะของธุรกิจสถาบันเสริมความงาม

ธุรกิจสถาบันเสริมความงาม หรือที่เรียกว่า “ธุรกิจให้บริการความงาม(Beauty Business) หมายถึง ธุรกิจที่ให้บริการเกี่ยวกับการบำรุงและการรักษาความงามทั้งผิวหน้าและผิวกาย โดยใช้เครื่องสำอาง ครีมบำรุง หรือสมุนไพร โดยกรรมวิธีการนวด พอก ชัด การอบตัว หรือใช้อุปกรณ์ที่ช่วยบำรุงเพื่อ ความสวยงามของผิวพรรณ โดยไม่นับรวมการนวดเพื่อบำบัดอาการหรือผ่อนคลายความเครียดหรือความผิดปกติของร่างกาย และไม่รวมการใช้อุปกรณ์ในการแก้ไขหรือ

ปรับเปลี่ยนผิวพรรณ เช่น เครื่องสำอางรังสีอัลตราไวโอเล็ต รังสีอินฟราเรด เป็นต้น ” ธุรกิจให้บริการความงามที่เปิดให้บริการอยู่ในปัจจุบัน ยังมิได้มีการแบ่งแยก ประเภทอย่างชัดเจน อีกทั้งยังมีการให้บริการความงามประเภทอื่นๆ ควบคู่ไป เช่น การให้บริการร้านเสริมสวยก็จะมีบริการให้บริการความงามควบคู่ไปด้วยหรือแม้แต่ในธุรกิจสปาเองก็ยังมีบริการให้บริการความงามควบคู่ไปด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากประเภทของการให้บริการหลัก ๆ (SB BEAUTY AND FOOD,2558)

ธุรกิจบริการด้านความงามแบ่งได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ธุรกิจให้บริการความงามทั่วไป คือ ธุรกิจประเภทร้านเสริมสวยจะรวมถึงร้านประเภทที่มีบริการนวด โดยจะเป็นการบริการนวดหน้าและนวดตัว หรือการทำทรีตเมนต์ผิวรวมอยู่ด้วย ซึ่งร้านประเภทนี้มักจะพบเห็นอยู่ทั่วไป โดยอัตราค่าบริการจะอยู่ในระดับปานกลาง

2. ธุรกิจให้บริการความงามแบบครบวงจร คือ ธุรกิจให้บริการความงามประเภทนี้จะมีบริการเสริมความงามตั้งแต่ศีรษะจรดปลายเท้า โดยใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่มีเทคโนโลยีทันสมัย ซึ่งอาจมีทั้งการให้บริการเป็นแผนกหน้า แผนกตัว แผนกผมหรืออาจรวมถึงแผนกสปา ซึ่งอัตราค่าบริการของธุรกิจบริการประเภทนี้จะมีราคาค่อนข้างสูง

3. ธุรกิจให้บริการความงามแบบเฉพาะ คือ ร้านทรีตเมนต์หน้าเพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะด้านให้กับลูกค้า หรือ ธุรกิจให้บริการด้านลดน้ำหนักและดูแลสัดส่วน โดยธุรกิจให้บริการประเภทนี้มักจะมีผู้เชี่ยวชาญโดยตรงเฉพาะด้านนั้น ๆ คอยให้คำแนะนำและควบคุมดูแลการให้บริการ ซึ่งอัตราค่าบริการในธุรกิจความงามประเภทนี้จะมีราคาสูงและมักต้องเป็นการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง (เป็นคอร์ส) ปัจจุบันสถานให้บริการความงามที่เปิดให้บริการอยู่ในปัจจุบัน ได้พยายามแข่งขันการให้บริการด้านความงามอย่างครบวงจร เพื่อตอบสนองของความต้องการของลูกค้าที่มีหลากหลาย และด้วยรูปแบบการดำรงชีวิตในปัจจุบันซึ่งอยู่ในภาวะเร่งรีบ ทำให้ผู้เข้ารับบริการมักมีข้อจำกัดด้านเวลาในการเข้ารับบริการ ดังนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงได้พยายามเพิ่มการบริการความงามด้านอื่น ๆ ในสถานบริการของตนเอง อาทิเช่น การให้บริการความงามด้านดูแลผิวพรรณ การให้บริการเสริมสวย พร้อมทั้งการให้บริการความงามเฉพาะส่วนแบบครบวงจร เพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบายในการรับบริการ

2.3 ความหมายของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์

2.3.1 ความหมายของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์(ตงุชาคุณพนิชกิจ, 2553)

กล่าวว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Cost Management) หมายถึงการวิเคราะห์และการนำเสนอข้อมูลต้นทุนโดยมุ่งเน้นให้ข้อมูลต้นทุนนั้นเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญอย่างเด่นชัดของการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ซึ่งประกอบด้วย

1. การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis) หมายถึง การพิจารณา ลำดับขั้นตอนของหน้าที่ทางธุรกิจให้มีความเชื่อมโยงสอดคล้องด้วยการประสานงานกันเป็นทีมโดยมีการพิจารณาในมุมมองของผู้ใช้สินค้าหรือบริการนั้นเป็นหลัก เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กร

2. การวิเคราะห์ตำแหน่งยุทธศาสตร์ (Strategic Positioning Analysis) หมายถึง กระบวนการในการเลือกส่วนผสมหรือ องค์ประกอบที่เหมาะสมของกลยุทธ์ ด้วยการประเมินโอกาส และข้อจำกัดของสภาพแวดล้อมภายนอกตลอดจนจุดอ่อนและจุดแข็งของสภาพแวดล้อมภายในกิจการให้มีความสอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กรเมื่อต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างเหมาะสมสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ส่งผลให้องค์กรประสบความสำเร็จและเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

3.การวิเคราะห์ตัวผลักดันต้นทุน (Cost Driver Analysis) หมายถึง การประยุกต์โครงสร้างห่วงโซ่คุณค่ามาเชื่อมโยงการทำงานระหว่างหน่วยงานในองค์กรกับหน่วยงาน ภายนอก ด้วยการระบุกิจกรรมและเลือกกิจกรรมภายในองค์กร ทั้งด้านกิจกรรมองค์กรและ กิจกรรมการดำเนินงาน ซึ่งการเลือกกิจกรรมหรือ กระบวนการนี้จะต้องมีความเข้าใจต้นทุนและมูลค่าของแต่ละกิจกรรม จึงจะสามารถสร้างหรือดำรงไว้ซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันและเป็นข้อมูลสำคัญสำหรับผู้บริหารในการวัดผลการปฏิบัติงาน และใช้เป็นแนวทางในการควบคุมต้นทุนของกิจการด้วย

2.3.2ลักษณะของการวางแผนเชิงกลยุทธ์

ตงุชาคุณพนิชกิจ (2538) กล่าวว่ากลยุทธ์ธุรกิจ (Business Strategy) ถูกกำหนดโดยผู้บริหารระดับกลางเป็นกลยุทธ์ที่เน้นการพัฒนาสถานะภาพทางการแข่งขัน และเพิ่มความสามารถในการทำกำไรให้แก่ผลิตภัณฑ์ ในอุตสาหกรรมหนึ่ง ๆ หรือส่วนของตลาดที่ส่วน

งานนั้นเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ทางธุรกิจบางครั้งเรียกว่ากลยุทธ์การแข่งขันซึ่งอาจจะเลือกเน้นในส่วน
ของ Cost-Leadership, Product Differentiation หรือ Focus ก็ได้

- Cost-Leadership เป็นกลยุทธ์ที่เน้นการปฏิบัติงานโดยมีต้นทุนต่ำ ซึ่งโดยทั่วไป
มักจะมุ่งที่ต้นทุนต่ำกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมการใช้กลยุทธ์นี้มีความจำเป็นสำหรับองค์กรในการ
รักษาหรือเพิ่มระดับกำไรในขณะที่มีการแข่งขันสูงและไม่มีอิสระในการกำหนดราคาหรือไม่
สามารถเปลี่ยนแปลงราคาได้โดยง่าย

- Differentiation เป็นกลยุทธ์ในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หรือบริการโดยให้ผู้บริโภค
หรือลูกค้าเกิดความรู้สึกว่า ผลิตภัณฑ์หรือบริการขององค์กรมีความแตกต่างจากคู่แข่งขึ้นความ
แตกต่างนี้อาจเกิดจากการออกแบบภาพพจน์ของสินค้าเทคโนโลยี การให้บริการแก่ลูกค้ากลยุทธ์
นี้จะก่อให้เกิด Brand Royalty และลูกค้าจะไม่อ่อนไหวกับราคามากนัก

- Focus กลยุทธ์นี้จะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายบางกลุ่มหรือบางสายผลิตภัณฑ์หรือ
บางท้องถิ่นแล้วประยุกต์กลยุทธ์ Cost-Leadership หรือ Differentiation ดังนั้นแต่ละประเภทของ
กลุ่มเป้าหมายก็อาจจะมี Focus ต่างกัน ซึ่งอาจจะเป็น Cost Focus หรือ Differentiation Focus
หรือทั้ง Cost Focus และ Differentiation Focus รวมกันก็ได้

สอดคล้องกับงานวิจัยของ (วัฒนา วงเกียรติรัตน์ , 2547) กล่าวว่า ประสิทธิภาพ
การดำเนินงาน (Operational Efficiency) หมายถึง การใช้จ่ายและกระบวนการในการ
ดำเนินงานโดยมีผลผลิตที่ได้รับเป็นตัวกำกับมีการใช้ทรัพยากรปัจจัยต่าง ๆ รวมถึงกำลังคนอย่าง
คุ้มค่าที่สุด มีการสูญเปล่าน้อยที่สุดมีลักษณะของการดำเนินงานไปสู่ผลตามวัตถุประสงค์ได้
อย่างดี โดยประหยัดทั้งเวลาทรัพยากร และกำลังคน โดยประยุกต์จากแนว คิดประสิทธิภาพของ
ปฏิบัติงานในองค์กร ประกอบด้วย

- ด้านผลการดำเนินงาน (Performance) หมายถึง ปริมาณผลงานที่สำเร็จตาม
เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ โดยมีคุณภาพ ถูกต้องและสามารถตรวจสอบได้ พร้อมทั้ง
สามารถสร้างความพึงพอใจในผลสำเร็จขององค์กรให้แก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

- ด้านต้นทุน (Cost) หมายถึง การดำเนินงานจะต้องประหยัดทั้งเวลาค่าใช้จ่าย
ทรัพยากรและกำลังคนมีระบบการบริหารจัดการ ที่เอื้อ ต่อการผลิตและการบริ การได้ตาม
เป้าหมายที่กำหนดไว้ทุกขั้นตอน

- ด้านเวลา (Time) หมายถึง การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพโดยใช้เวลาได้อย่างรวดเร็ว และเหมาะสม ผลการดำเนินงานสำเร็จทันเวลาต่อความต้องการของผู้ใช้ และเกิดประโยชน์ต่อองค์กรสูงสุด
- คุณภาพการบริการ (Service Quality) หมายถึง การให้บริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพในทุกส่วนขององค์กรด้วยการรักษามาตรฐานการบริการที่สุภาพเป็นกันเอง เพื่อให้องค์กรมีภาพลักษณ์ที่ดีส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

2.3.3 แนวคิดการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์

การบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ คือการกำหนดภารกิจ วัตถุประสงค์และเป้าหมายของกิจการทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ จะมีผลต่อการดำเนินงานในระยะยาว ดังนั้นองค์กรจึง ควรต้องมีการวางแผนการบริหาร ในการดำเนินกิจกรรมหรือภารกิจต่าง ๆ เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุตามภารกิจเป้าหมายที่ตั้งไว้ และเพื่อความก้าวหน้าขององค์กรนั้นองค์กรจึงควรมีการพิจารณาถึงจุดแข็งที่มีอยู่แล้วนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์ และพิจารณาถึงจุดอ่อนขององค์กรเพื่อหาแนวทางขจัดจุดอ่อนเหล่านั้น ๆ และควรคำนึงถึง การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาว และสภาวะการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมในอนาคต

2.3.4 การกำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ในแต่ละธุรกิจมีการกำหนด กลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ที่แตกต่างกัน ได้แก่

1. กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน หมายถึง การพัฒนาหนทางที่จะกลายเป็นผู้ผลิตสินค้าและบริการในราคาที่ย่อมเยาในวงการธุรกิจเดียวกัน
2. กลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง หมายถึง การพัฒนาหนทางที่จะสร้างสินค้าหรือบริการของตนให้มีความแตกต่างไปจากคู่แข่ง
3. กลยุทธ์นวัตกรรม หมายถึง การค้นหาหนทางใหม่ ๆ ในการทำธุรกิจ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างมากต่อกระบวนการการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ
4. กลยุทธ์การเจริญเติบโต หมายถึง การขยายกำลังการผลิตสินค้าและบริการอย่างกว้างขวางขึ้น

5.กลยุทธ์การสร้างพันธมิตร หมายถึง การสร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับพันธมิตรทางธุรกิจกับลูกค้า ผู้จัดหาสินค้า คู่แข่ง ที่ปรึกษา และบริษัทอื่น ๆ ซึ่งอาจรวมถึงการรวมกิจการ การซื้อกิจการการร่วมลงทุน

6.กลยุทธ์การปรับปรุงสินค้าหรือบริการเดิมให้ดียิ่งขึ้น เช่น กิจการผลิตรถยนต์อาจเสนอช่วงเวลารับประกันสินค้าที่ยาวนานกว่า

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สอดคล้องกับงานวิจัยของ **วาสนา วิเศษสิงห์ (2543)** ได้ศึกษา แนวทางในการลดต้นทุนโดยใช้ระบบต้นทุนกิจกรรม ของบริษัท พิบูลย์คอนกรีต จำกัด โดยในการศึกษามีเป้าหมายเพื่อหาแนวทางในการลดต้นทุนโดยระบบต้นทุนกิจกรรม จากการศึกษาพบว่า บริษัท พิบูลย์คอนกรีต จำกัด แบ่งโครงสร้างองค์กรออกเป็น 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายบริหาร ฝ่ายการตลาด และฝ่ายการผลิต ประกอบด้วย 13 แผนก ได้ทำการวิเคราะห์กิจกรรมที่เกิดขึ้นได้ทั้งสิ้น 97 กิจกรรม มีบางกิจกรรมที่มีข้อมูลนำเข้า ผลงาน และผู้นำไปใช้เหมือนกัน จึงนำมารวมเข้าด้วยกัน จึงเหลือกิจกรรมเพียง 69 กิจกรรม และเมื่อนำมาวิเคราะห์ทำให้เกิดเป็นกิจกรรมที่เพิ่มค่าจำนวน 39 กิจกรรมและกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า 15 กิจกรรม และยังได้คำนวณต้นทุนต่อตัวผลิตภัณฑ์ของการตลาดมีต้นทุนรวมทั้งสิ้น 1,346,898.50 บาท โดยเป็นกิจกรรมของต้นทุนที่ไม่เพิ่มค่า 447,516.21 บาท หรือร้อยละ 33.23 ซึ่งผู้บริหารสามารถนำข้อมูลต้นทุนต่อหน่วยตัวผลิตภัณฑ์ไปใช้ประโยชน์ในการพิจารณาประสิทธิภาพในการทำกิจกรรมของฝ่ายการตลาดต่อไป ในลักษณะเดียวกับ

สุดปราณี มณีสรี (2545) ได้ศึกษา แนวทางในการลดต้นทุนโดยใช้ระบบต้นทุนกิจกรรม กรณีศึกษา บริษัท วี.พี.เอฟ.กรุ๊ป จำกัด ในการศึกษาเป้าหมายเพื่อหาแนวทางในการลดต้นทุนการผลิตสุกรโดยใช้ระบบต้นทุนกิจกรรม จากการศึกษาพบว่า มีกิจกรรมทั้งหมด 90 กิจกรรม จากนั้นได้รวมกิจกรรมที่กลุ่มผู้นำไปใช้ประโยชน์เหมือนกัน จึงทำให้เหลือเพียง 34 กิจกรรม และเมื่อนำกิจกรรมการผลิตสุกรมาวิเคราะห์แยกเป็นกิจกรรมที่เพิ่มค่าและไม่เพิ่มค่า สรุปได้ว่ามีกิจกรรมที่เพิ่มค่าจำนวน 14 กิจกรรม และกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าจำนวน 3 กิจกรรม และได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนกิจกรรม ในช่วงผสมพันธุ์และอุ้มท้องของสุกรแม่พันธุ์มีกิจกรรมเกิดขึ้น 12 กิจกรรม ประกอบด้วยกิจกรรมที่เพิ่มค่า 9 กิจกรรม และกิจกรรมไม่เพิ่มค่า 3

กิจกรรม หากกิจการสามารถลดหรือตัดทอนกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่าให้หมดไปได้ จะช่วยลดเวลาในการปฏิบัติงานในช่วงผสมพันธุ์และอุ้มท้องของสุกรแม่พันธุ์ได้ 23% ซึ่งข้อมูลที่ได้สามารถนำไปใช้ในการบริหารกิจการ เพื่อลดต้นทุนส่วนหนึ่งของกิจการโดยการตัดทอนกิจกรรม การลดกิจกรรม การทำกิจกรรมร่วมกัน และการเลือกทำกิจกรรมใหม่

นิตยา ทองอู่ (2551) ได้ศึกษา การใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมในธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานของ บริษัท ปันณธ์ จำกัด ผลการศึกษาวิจัยพบว่าส่วนประกอบต้นทุนงานบริการมี 2 ส่วน คือต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม ส่วนต้นทุนแบบเดิมกับต้นทุนฐานกิจกรรม มีต้นทุนแตกต่างกันคือ ต้นทุนงานบริการให้เช่าอาคารสำนักงานตามระบบต้นทุนเดิมสูงกว่า ต้นทุนฐานกิจกรรมเพราะมีต้นทุนทางอ้อมหลายรายการยังไม่ได้ปันส่วนไปให้กับงานบริการอื่น เช่น ค่ารักษาความปลอดภัย เงินเดือนและค่าจ้างทำความสะอาด ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาอาคาร และค่าภาษีโรงเรือน เป็นต้น สำหรับต้นทุนงานบริการให้เช่าที่จอตลอดตามระบบต้นทุนเดิมต่ำกว่าต้นทุนฐานกิจกรรม เพราะมีต้นทุนทางอ้อมของกิจการให้เช่าที่จอตลอดที่ต้องได้รับการปันส่วนของค่าใช้จ่ายดำเนินงานตามเกณฑ์ที่เหมาะสม เช่น เงินเดือนและค่าจ้างทางอ้อม ค่าซ่อมบำรุงรักษา ค่าภาษีโรงเรือน เป็นต้น ส่วนต้นทุนงานบริการทำความสะอาดตามระบบต้นทุนเดิมสูงกว่าต้นทุนตามระบบต้นทุนฐานกิจกรรม ทั้งนี้เพราะมีต้นทุนทางอ้อมอื่นๆ ที่ปันส่วนเข้าต้นทุนให้งานบริการทำความสะอาดนั้น บางอัตรายังไม่มีเกณฑ์ที่สัมพันธ์กับกิจกรรม เช่น เงินเดือนและสวัสดิการ ค่าซ่อมบำรุงเครื่องมือเครื่องใช้ ค่าพาหนะเดินทาง เป็นต้น ดังนั้นจากผลการศึกษาวิจัยที่นำระบบต้นทุนฐานกิจกรรมมาใช้ ส่งผลให้การคำนวณต้นทุนของงานบริการให้เช่าอาคารสำนักงาน งานบริการให้เช่าที่จอตลอด และงานบริการทำความสะอาด ถูกต้องใกล้เคียงความเป็นจริงยิ่งขึ้น อันจะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อฝ่ายบริหารในการใช้ข้อมูลในการตัดสินใจและวางแผนและควบคุมกิจกรรมต่างๆ

กรรณิกา แก้วมะเริง (2552) ได้ศึกษา เรื่องต้นทุนกิจกรรม กรณีศึกษาโรงเรียนมหิดลวิทยานุสรณ์ เพื่อศึกษาต้นทุนกิจกรรมต่อตัวผลิตภัณฑ์ และคำนวณต้นทุนต่อหน่วยผลิตภัณฑ์นักเรียนของโรงเรียนมหิดลวิทยานุสรณ์ โดยใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรม ผลการศึกษพบว่าต้นทุนรวมในการผลิตนักเรียนของโรงเรียนมหิดลวิทยานุสรณ์ทั้งหมด จำนวน 94,243,727.47 บาท มีต้นทุนในการผลิตนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4, มัธยมศึกษาปีที่ 5, และมัธยมศึกษาปีที่ 6 จำนวน 35,078,114.38 บาท 30,138,767.20 บาท และ 29,026,845.89 บาท ตามลำดับ คิดเป็นต้นทุนต่อหน่วยผลิตนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4, มัธยมศึกษาปีที่ 5, และมัธยมศึกษาปีที่ 6 จำนวน

144,950.89 บาท 127,167.79 บาท และ 123,518.49 บาท ตามลำดับ และต้นทุนตลอดหลักสูตรมัธยมศึกษาตอนปลายปี 2551 ต่อหน่วยผลิตนักเรียนของโรงเรียนมหิดลวิทยานุสรณ์ จำนวน 395,637.17 บาท

ธิดานนท์ ทิพย์เนตร (2554) ได้ศึกษา เรื่องการใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมของราชบัณฑิตยสถาน เพื่ออธิบายถึงผลการศึกษารายองค์ประกอบของงานต้นทุนและหลักเกณฑ์การคิดต้นทุนของราชบัณฑิตยสถาน ผลการศึกษาพบว่าราชบัณฑิตยสถานได้จำแนกลักษณะการดำเนินงานออกเป็น 2 กิจกรรมย่อยคือ กิจกรรมย่อยของหน่วยงานหลัก ประกอบด้วย 13 กิจกรรม และกิจกรรมย่อยของหน่วยงานสนับสนุนประกอบด้วย 10 กิจกรรม ซึ่งจากการศึกษาพบว่าการนำต้นทุนฐานกิจกรรมมาใช้ในการคำนวณต้นทุนของราชบัณฑิตยสถาน ทำให้ต้นทุนที่ได้มีความถูกต้องมากยิ่งขึ้น การนำระบบต้นทุนฐานกิจกรรมมาใช้ช่วยให้ผู้บริหารสามารถตัดสินใจในด้านต่างๆ ได้ถูกต้องเหมาะสม ว่าควรมีการเพิ่มผลผลิตในด้านใด หรือจะลดต้นทุนในด้านใด ผู้บริหารสามารถใช้เพื่อในการตัดสินใจประเมินผลการดำเนินงานภายในหน่วยงาน หรือนำไปใช้ในการตัดสินใจลดหรือเพิ่มกิจกรรมกับหน่วยงานได้



บทที่ 3

วิธีการดำเนินงานวิจัย

การศึกษาเรื่อง การคำนวณต้นทุนบริการและวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นของสถาบันเสริมความงาม เป็นการวิจัยเชิงพรรณนาเพื่อมุ่งศึกษาถึงข้อมูลขั้นตอนการบริการ ราคาขายของ ต้นทุนบริการ และศึกษาต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินกิจกรรมการให้บริการ ของสถาบันเสริมความงามว่าต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดระหว่างดำเนินกิจกรรม ให้บริการนั้น เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์และคำนวณหาอัตรากำไรขั้นต้น เพื่อไปสู่การตั้งราคาขาย และเปรียบเทียบข้อมูลด้านราคาขายกับคู่แข่งในตลาด เพื่อเป็นแนวทางในแก้ไขและสู่การพัฒนาประสิทธิภาพทางการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ซึ่งในการศึกษาทำวิจัยในครั้งนี้จึงนำหลักการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์เข้ามาช่วยเป็นแนวทางในการศึกษาของต้นทุนบริการของผลิตภัณฑ์ข้อมูลและเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีวิธีการดำเนินการดังนี้

- 3.1 วิธีการศึกษาเอกสารและงานวิจัย
- 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 วิธีการศึกษาเอกสารและงานวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษาจัดเก็บรวบรวมข้อมูลต้นทุนบริการ ซึ่งมีวิธีลำดับขั้นตอนการศึกษาโดยสังเขป ดังนี้

3.1.1 การศึกษาข้อมูลของต้นทุนบริการแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

3.1.1.1 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) การศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารและการสอบถามพนักงานประจำสาขาของสถาบันเสริมความงาม รวมถึงจากการบันทึกข้อมูลโดยจากการสังเกตการณ์และบันทึกเก็บข้อมูลในวิธีขั้นตอนที่เกิดขึ้นในระหว่างที่แพทย์และพนักงานให้การบริการแก่ลูกค้าซึ่งการบันทึกเก็บข้อมูลสังเกตการปฏิบัติงานระหว่าง

ขั้นตอนการให้บริการ ซึ่งใช้เวลาสังเกตการณ์เป็นเวลา 2 วัน เพื่อให้ทราบถึงรายละเอียดและวิธีขั้นตอนการปฏิบัติงานในการบริการ และการใช้เครื่องมืออุปกรณ์การแพทย์ที่มีการใช้ในระหว่างการให้บริการ และข้อมูลอื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการให้บริการ และรวมถึงการเก็บข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตซึ่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัย เพื่อนำมาเป็นข้อมูลสำหรับทำการวิเคราะห์กิจกรรมการบริการ และเพื่อทำการวิเคราะห์ต้นทุนการให้บริการ

3.1.1.2 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) การศึกษาค้นคว้าข้อมูลการเก็บข้อมูลจากเอกสารที่มีอยู่และข้อมูลจากงบการเงินบัญชี ที่เป็นข้อมูลนำมาใช้วิเคราะห์ต้นทุนบริการ

3.1.2 วิเคราะห์และกำหนดต้นทุนบริการโดยวิเคราะห์ต้นทุนบริการจากกิจกรรมดำเนินงานโดยการระบุต้นทุนการให้บริการ ซึ่งสามารถจำแนกเป็นต้นทุนบริการออกเป็น ต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน

3.1.3 วิเคราะห์อัตราส่วนที่เป็นต้นทุนบริการทั้งต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน

3.1.3.1 ระบุข้อมูลต้นทุนแท้จริงที่เกิดขึ้น มาระบุเข้ากิจกรรมต้นทุนบริการโดยวิเคราะห์จากการใช้ทรัพยากรเป็นตัวดำเนินกิจกรรมการบริการตลอดทั้งกระบวนการให้บริการ ซึ่งต้นทุนบริการ จำแนกเป็นต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุนดังนี้

1) ต้นทุนหลัก

ต้นทุนหลักตัวอย่างเช่น ค่ายาทำหน้า ซึ่งค่ายาทำหน้าจะประกอบไปด้วยยาและสารวิตามินต่าง ๆ ซึ่งในกิจกรรมบริการจะมีการใช้ยาและสารวิตามินหลายชนิด ในแต่ละกิจกรรมบริการซึ่งค่ายาทำหน้าที่ใช้ในแต่ละกิจกรรมบริการ ซึ่งสถาบันฯ ได้กำหนดอัตราปริมาณการใช้ยาทำหน้าในแต่ละกิจกรรม ซึ่งได้กำหนดเป็นจำนวนกรัม ซึ่งในการคำนวณค่ายาทำหน้าสามารถคิดคำนวณได้ดังนี้

ค่ายาทำหน้าต่อครั้ง = ปริมาณการใช้ยาทำหน้า (จำนวนกรัม) X ราคาต่อกรัม

2) ต้นทุนสนับสนุน

ต้นทุนสนับสนุน คือ ต้นทุนที่เป็นต้นทุนตัวช่วยผลักดันให้การบริการบรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ตัวอย่างเช่น ของแถมการเปิดคอร์ส ค่าแนะนำพนักงาน

3.1.3.2 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ ซึ่งถือเป็นค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ที่เกิดจากขั้นตอนในการให้บริการ ในการคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ ทางสถาบันเสริมความงาม ฯ ได้กำหนดอัตราค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สินในอัตรา 20% ต่อปี ซึ่งเป็นการคิดค่าเสื่อมราคาแบบวิธีเส้นตรง สามารถใช้สูตรการคำนวณได้ดังนี้

$$\text{ค่าเสื่อมราคา} = \frac{\text{มูลค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ซื้อ} \times \text{อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี}}{\text{จำนวน 365 วัน}}$$

3.1.3.3 การคำนวณหาอัตราค่าใช้จ่ายระบุเข้าเป็นกิจกรรมต้นทุนให้บริการที่แท้จริง ทั้งต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน ซึ่งเป็นการคำนวณหาต้นทุนบริการในแต่ละประเภทที่เกิดขึ้น จากกิจกรรมดำเนินงาน แล้วนำมาคูณกับจำนวนครั้งในคอร์สในการให้บริการ ซึ่งจะได้มูลค่าของ ต้นทุนบริการที่เกิดขึ้นสำหรับกรให้บริการต่อหนึ่งคอร์ส

3.1.3.4 วิเคราะห์ผลรวมจากการคำนวณทั้งต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุนที่เกิดขึ้น ซึ่งจะได้ต้นทุนบริการที่เกิดจากกิจกรรมดำเนินงาน

3.1.3.5 นำต้นทุนบริการที่ได้จากการคำนวณแล้วนำต้นทุนบริการที่ได้มาลบด้วย ราคาขายของโปรแกรมบริการ จึงจะได้อัตรากำไรขั้นต้น และนำอัตราต้นทุนที่คำนวณได้มา วิเคราะห์การปันส่วนในอัตราต้นทุนบริการต่อราคาขายมีสูตรการคำนวณดังนี้

$$\text{กำไรขั้นต้นที่มีต่อราคาขาย} = \text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนการให้บริการจากการดำเนินงาน}$$

3.1.4 วิเคราะห์การปันส่วนในการทำกำไรของกิจกรรมบริการในสัดส่วนอัตราต่าง ๆ เป็นการวิเคราะห์อัตราผลรวมของต้นทุนแต่ละชนิด นำมาทำการปันส่วนให้ในส่วนของอัตราต้นทุนบริการที่มีต่อราคาขาย

$$\text{อัตราต้นทุนบริการ(\%)} = \frac{\text{ผลรวมของต้นทุนในแต่ละชนิด}}{\text{ราคาขาย}} \times 100$$

3.1.5 วิเคราะห์ผลจากคำนวณต้นทุนบริการและทำการวิเคราะห์ผลเปรียบเทียบด้านอัตราราคาขายการให้บริการระหว่างสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่งและอัตราราคาขายของทางด้านคู่แข่งชั้นทางธุรกิจด้านความงามทั้งที่เป็นคู่แข่งรายใหญ่และคู่แข่งรายย่อย

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบปฐมภูมิ โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (Indept Interview) โดยใช้แบบสอบถามแบบปลายเปิด ที่มีการเตรียมคำถามล่วงหน้า และผู้สัมภาษณ์บันทึกข้อมูลลงในแบบสอบถามที่ได้เตรียมไว้

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดเลือกตัวอย่างของคอร์สบริการจำนวน 10 ตัวอย่างการบริการ ซึ่งผู้วิจัยมีความประสงค์ที่จะได้ทราบถึงรายละเอียดขั้นตอนของการให้บริการ ซึ่งตัวอย่างการบริการที่ได้นำมาศึกษาวิจัย ได้เลือกตัวอย่างบริการจากที่ได้มีโฆษณา มีการแนะนำจากแผ่นพับ, โบชัวร์และจากแผ่นป้ายที่ติดป้ายโฆษณาตามด้านหน้าของสาขา และนอกจากการสัมภาษณ์ผู้วิจัย ได้อยู่สังเกตการณ์เพิ่มเติมจากการปฏิบัติงานของแพทย์และพนักงานประจำสาขาซึ่งผู้ศึกษามีความเห็นว่าเป็นข้อดีจากการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์เพิ่มเติมได้แก่ 1)สามารถตั้งคำถามถึงรายละเอียดข้อมูลขั้นตอนบริการได้ตามที่ต้องการ ; 2)ได้รับความร่วมมือจากผู้ให้การสัมภาษณ์เป็นอย่างดี ; 3)ได้เห็นการดูแลลูกค้าและบริการของสาขาซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจเพื่อการกลับมาใช้บริการในครั้งต่อไป ; 4)สามารถบันทึกจัดเก็บรายละเอียดข้อมูลตามที่ต้องการซึ่งได้ข้อมูลต่าง ๆ จากการเข้าไปสังเกตการณ์ในสาขา

3.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ได้ทำศึกษาเกี่ยวกับการหาข้อมูลต้นทุนบริการที่เป็นข้อมูลแท้จริง ซึ่งต้องเป็นต้นทุนที่เกิดจากขั้นตอนวิธีปฏิบัติ ซึ่งโดยยึดหลักการรอบแนวคิดและทฤษฎีที่กำหนดไว้มาเป็นหลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์

แนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูล

3.3.1 นำแบบสอบถามที่ได้รับมาลงบันทึก และคัดเรียงตามกลุ่ม

3.3.2 บันทึกการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Description) สถิติร้อยละ

3.3.3 การคัดแยกข้อมูลตามกลุ่มต้นทุน แบ่งเป็นกลุ่มต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน

3.3.4 วิเคราะห์คำนวณอัตราส่วนต้นทุนการบริการ ซึ่งแบ่งเป็นต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน และวิเคราะห์ถึงขั้นตอนวิธีการดำเนินการปฏิบัติให้บริการ ซึ่งใช้วิธีการเรียงเรียงรายละเอียดเป็นขั้นตอนตามลำดับในการให้บริการ

3.3.5 บันทึกราคาไร่ขั้นต้นในอัตราต่าง ๆ ของต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน

3.3.6 สรุปผลจากการบันทึกราคาไร่ขั้นต้นในอัตราส่วนต่าง ๆ ของต้นทุนการบริการ



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง “การคำนวณต้นทุนบริการและการวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง” จากการศึกษาแนวคิดต้นทุนค่าใช้จ่ายต่อด้านต้นทุนให้บริการของสถาบันเสริมความงาม การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายของการให้บริการ โดยต้องอาศัยการเก็บรวบรวมข้อมูลในด้าน ราคาขายของการให้บริการ การเก็บข้อมูลในด้านค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนหลักและค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนสนับสนุน ของการให้บริการ ซึ่งข้อมูลที่จัดเก็บจะนำมาเป็นข้อมูลในการวิจัย ซึ่งจะนำเอาข้อมูลมาประมวลผลให้เป็นตัวเลขในรูปแบบตาราง ซึ่งผู้ศึกษาได้นำเสนอผลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย และนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

- 4.1 การระบุข้อมูลด้านราคาขายและวิเคราะห์กิจกรรมการบริการต่าง ๆ
- 4.2 การวิเคราะห์รายละเอียดกิจกรรมการบริการ
- 4.3 การแสดงการคำนวณของต้นทุนบริการและวิธีการขั้นตอนของกิจกรรม การบริการ
- 4.4 การวิเคราะห์อัตราส่วนของต้นทุนบริการ

4.1 การระบุข้อมูลด้านราคาขายและวิเคราะห์กิจกรรมบริการ

ขั้นตอนต่อไปนี้เป็น การระบุถึงข้อมูลทางด้านราคาขายของการบริการ และการวิเคราะห์กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง ที่เกิดขึ้นระหว่างกระบวนการให้บริการ ซึ่งเป็นตัวผลักดันต้นทุน การศึกษากระบวนการของต้นทุนในการบริการของแต่ละกิจกรรม สามารถสรุปต้นทุนบริการที่เกิดขึ้นเป็นต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน ที่เกี่ยวข้องต้นทุนจากการให้บริการได้ดังนี้

4.1.1 กำหนดกิจกรรมบริการและการระบุข้อมูลราคาขายของแต่ละกิจกรรมบริการ จำนวนทั้ง 10 กิจกรรมบริการ เรียงลำดับตามความนิยมของผู้ใช้บริการ แสดงดังใน ตาราง 4.1

ตาราง 4.1 แสดงรายการและราคาขายของการบริการทั้ง 10 กิจกรรมบริการ

ลำดับ	รายการ	ราคาขาย (หน่วย:บาท)
1.	Ionto Whitening Treatment (ให้บริการได้จำนวน 5 ครั้ง)	3,000.00
2.	Active Crystal Peeling (ให้บริการได้จำนวน 8 ครั้ง)	7,000.00
3.	คอร์สรักษาสิว (ให้บริการได้จำนวน 15 ครั้ง)	9,100.00
4.	Super Lifting (ให้บริการได้จำนวน 10 ครั้ง)	12,400.00
5.	โปรแกรม IPL หน้า+ลำคอ (ให้บริการได้จำนวน 5 ครั้ง)	20,000.00
6.	Firming G5 (ให้บริการได้จำนวน 10 ครั้ง)	20,000.00
7.	Derma Scar (ให้บริการได้จำนวน 5 ครั้ง)	23,500.00
8.	Golden Therapy Ultra Deep (ให้บริการได้จำนวน 10 ครั้ง)	25,000.00
9.	Hair Removal Laser (ไม่เกิน 1,200 shot/ครั้ง) (ให้บริการได้จำนวน 8 ครั้ง)	40,000.00
10.	Pro. Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL (ให้บริการได้จำนวน 6 ครั้ง)	50,000.00

4.1.2 การวิเคราะห์และระบุต้นทุนบริการของสถาบัน ฯ ดำเนินงานหลัก คือ การให้บริการด้านการดูแลรักษาความงามแบบครบวงจร ซึ่งกิจกรรมดำเนินงานของสถาบันฯ เป็นการดำเนินงานในรูปแบบลักษณะเป็นการให้บริการ จึงวิเคราะห์จำแนกต้นทุนบริการที่เกิดจากการดำเนินงานให้บริการออกเป็น 2 หน่วย คือ

จากการสัมภาษณ์ฝ่ายบริหารและผู้ปฏิบัติงานทั้ง 2 สาขาสามารถระบุต้นทุนซึ่งพบว่าทั้งเอกสารมีแนวทางการจำแนกต้นทุนออกเป็นต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน แสดงในตารางที่ 4.2

ตาราง 4.2 ระบุหน่วยต้นทุนหลัก และหน่วยต้นทุนสนับสนุน ของต้นทุนการให้บริการ

ต้นทุนหลัก	ต้นทุนสนับสนุน
ค่าตอบแทนแพทย์ คือ ค่าตอบแทนให้แก่แพทย์ผู้ทำการรักษา ซึ่งเป็นค่าตอบแทนที่แพทย์ได้จากการมีลูกค้าทำการซื้อคอร์สโปรแกรมบริการต่าง ๆ	ค่าแนะนำพนักงาน คือ ค่าตอบแทนพนักงานในกรณีที่พนักงานสามารถเปิดการขายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าได้
ค่าตอบแทนพนักงาน คือ เป็นค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน ผู้ซึ่งทำหน้าที่ทำการปฏิบัติงานดูแลให้บริการให้แก่ลูกค้า	ของแถมในการเปิดคอร์ส คือ ผลิตภัณฑ์ยาต่าง ๆ
ค่ายาทำหน้า คือ การระบุถึงชื่อชนิดยาและสารวิตามินบำรุงต่าง ๆ ที่ใช้ ซึ่งปริมาณที่ใช้ในการคำนวณการใช้จ่ายเป็นปริมาณมาตรฐานที่ใช้กับลูกค้าทั่วไป หน่วยปริมาณที่ใช้เป็นจำนวนกรัม	
ค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์	

เมื่อสามารถระบุหน่วยต้นทุนของการให้บริการได้แล้ว ขั้นตอนต่อไปจะเป็นระบุรายละเอียดขั้นตอนกระบวนการในการดำเนินกิจกรรมในการให้บริการ ที่เป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็นต้นทุนผลักดันในกิจกรรมการให้บริการ

หลังการวิเคราะห์และระบุต้นทุนบริการของสถาบันฯ ซึ่งจะมีการระบุรายละเอียดของการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ เช่น ค่ายาทำหน้า เครื่องมือแพทย์ ของแถมเปิดคอร์ส ซึ่งเป็นข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการระบุเป็นต้นทุนบริการของแต่ละกิจกรรมบริการต่าง ๆ

และเนื่องจากกิจกรรมบริการคือ การกระทำนำทรัพยากรของสถาบันฯ ที่มีอยู่มาเปลี่ยนให้เป็นผลผลิตในรูปแบบของการให้บริการ และนอกจากต้นทุนบริการที่ได้กล่าวมา การบริหารจัดการต้นทุนเชิงกลยุทธ์ ยังหมายถึง ต้นทุนในการบริหารจัดการส่วนของการส่งเสริมการตลาด ซึ่งเป็นส่วนจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจบริการเสริมความงาม และต้องมีการสร้างจุดต่างหรือการสร้างแรงดึงดูดเพื่อให้สถาบันฯ มีความน่าสนใจ และเพื่อสร้างความเชื่อมั่นความน่าเชื่อถือต่อการเลือกใช้บริการ ซึ่งให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการรู้สึกมีความปลอดภัย และสามารถตอบสนองความต้องการของตนเองได้อย่างน่าพอใจ ซึ่งสถาบันฯ ต้องบริหารจัดการสถาบันฯ ในแบบกลยุทธ์ต่าง ๆ ให้มีความสัมพันธ์ทั้งในด้านการจัดการต้นทุนบริการ ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านการแพทย์ของสถาบันฯ ทั้งในด้านบุคลากรและเทคโนโลยีการแพทย์ ในเหตุปัจจัยเหล่านี้ ต่างเป็นเหตุและผลประกอบให้เป็นเหตุผลในการกำหนดอัตราค่าบริการ ซึ่งต้องมีความจำเป็นที่ต้องให้ครอบคลุมต่อการรับภาระต้นทุนบริการความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น และภาวะที่มีการลงทุนค่อนข้างสูงกว่าทางด้านคู่แข่งทางการตลาด

4.2 การวิเคราะห์รายละเอียดกิจกรรมบริการ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ เป็นการศึกษาวิจัยของต้นทุนการให้บริการ ซึ่งในการวิเคราะห์กิจกรรมบริการจะเป็นการอธิบายถึงรายละเอียดข้อดีในการดูแลรักษาผิวพรรณ หรือสาเหตุปัญหาของผิวที่ต้องการเข้ารับรักษา รวมถึงการใช้เครื่องมือแพทย์ในการใช้การรักษา และประโยชน์ของการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการรักษา ในกิจกรรมบริการต่าง ๆ ซึ่งในการศึกษานี้ผู้วิจัยเลือกตัวอย่างของกิจกรรมของการให้บริการจำนวน 10 กิจกรรมบริการ ซึ่งมีรายละเอียดของในแต่ละกิจกรรมบริการดังนี้

4.2.1 Ionto Whitening Treatment คือ ไอออนโตหน้ากระจ่างใส (Iontophoresis) ลบจุดต่างดำ ซึ่งจะผลัดกันยาหรือวิตามินในรูปแบบคลื่นต่างศักย์ไฟฟ้า ที่สามารถแตกตัวได้ เพื่อให้ตัวยามีประจุกระแสไฟตรงซึมเข้าสู่ผิวหนัง ซึ่งตัวยาก็จะถูกดูดซึมเข้าสู่ผิวได้ดีกว่าการ

ทายาภายนอกแต่เพียงอย่างเดียว เพื่อลบริ้วรอย, จุดต่างดํา, รอยแผลเป็นต่าง ๆ โดยใช้ด้วยยาพวก กรด วิตามินเอ หรือกรด วิตามินซี ซึ่งได้ผลดีมาก เครื่องไฮออนโตนี่จัดเป็นอุปกรณ์ที่มีความปลอดภัยสูง ประสิทธิภาพในการรักษาขึ้นอยู่กับวิธีการเลือกตัวยาเวชสำอางที่เหมาะสมกับปัญหา และสภาพผิวของคนไข้ ซึ่งขั้นตอนนี้ใช้เวลาประมาณ 20 - 30 นาที ควรทำอย่างน้อย สัปดาห์ละ 1 ครั้ง (ที่มา : พนักงานประจำคลินิก)

4.2.2 การกรอผิวด้วยเกร็ดอัญมณี (Active Crystal Peeling) คือ การรักษาหลุมสิว ด้วยเกร็ดอัญมณีร่วมกับแรงดันสุญญากาศ เป็นการรักษาด้วยการพ่นเกร็ดอัญมณีลงบนผิวหนัง ที่เป็นหลุมสิวของเรา ซึ่งเกร็ดอัญมณีจะเป็นเกร็ดอัญมณีเนียมออกไซด์บริสุทธิ์ 100% ซึ่งกระบวนการทำงานของเครื่องกรอเกร็ดอัญมณี คือ จะทำการพ่นแล้วดูดกลับไปอย่างรวดเร็ว พ่นแล้วก็ดูด พ่นแล้วก็ดูด ซึ่งจะทำการพ่นไปทั่วใบหน้า ซึ่งคุณสมบัติของการพ่นเกร็ดอัญมณีคือ เกร็ดอัญมณีจะไปรบกวนหรือกระตุ้นผิวหนังที่เป็นหลุมสิว ให้มีการผลิตเซลล์ผิวเก่าออกและ กระตุ้นให้สร้างเส้นใยคอลลาเจน และอีลาสตินขึ้นมาใหม่ การกรอผิวด้วยเกร็ดอัญมณีจะช่วยลด รอยสิว จุดต่างดํา รอยแผลต่าง ๆ รวมถึงรอยแตกลาย และช่วยให้ผิวกลับเรียบขึ้นได้ การกรอหน้า ด้วยเกร็ดอัญมณี ควรทำเป็นประจำ 10 - 14 วันต่อครั้ง และควรทำต่อเนื่องอย่างน้อย 6 - 8 ครั้ง เพื่อผิวจะได้ปรับสภาพ (ที่มา : พนักงานประจำคลินิก)

4.2.3 คอร์สรักษาสิว เป็นส่วนวิธีการรักษาสิวมุ่งตั้งแต่การทายา รับประทานยา ทำ ทรีตเมนต์เสริมการรักษา หรือการเลเซอร์ต่าง ๆ ในคนไข้บางรายอาจจะต้องใช้หลาย ๆ วิธี ผสมผสานกัน การรักษาสิวดูดตันด้วย CO2 LASER เป็นวิธีที่ช่วยให้สิวยาวเร็วขึ้น และ ลดโอกาส การเกิดรอยแผลเป็นจากสิว นอกจากนี้เลเซอร์ยังสามารถฆ่าเชื้อโรคและทำลายต่อมไขมัน บางส่วน ซึ่งจะมีส่วนให้สิวยุบเร็วขึ้น และป้องกันการเกิดสิวใหม่ ซึ่งผู้รับบริการควรรับการรักษา ทุก 1 สัปดาห์ หรือตามที่หมอนัด

4.2.4 Super Lifting คือ นวัตกรรมการยกกระชับผิวที่หย่อนคล้อยและสร้างผิวใหม่ด้วยการใช้ พลังงานจากคลื่นวิทยุ (Fractional RF) และ Treatment ที่สามารถผลัดตัวยาได้ลึก มากกว่า 10 เท่า เพื่อให้คอลลาเจนเกิดการหดตัวส่งผลให้ผิวกระชับตึง ช่วยแก้ปัญหาผิวที่มีความ หย่อนคล้อย สามารถยกกระชับได้โดยที่ไม่ก่อให้เกิดความเจ็บปวด เห็นผลได้ทันทีหลังการรักษา ระยะเวลาและผลการรักษาด้วยเครื่อง Super Lifting จะใช้เวลาในการรักษาประมาณ 45 นาที ทั่วบริเวณใบหน้า ใต้ตา และลำคอโดยความร้อนที่ผ่านลงไปบนผิวหนังจะไม่ทำให้ผิวหนังไหม้

เพราะการทาครีมเฉพาะสำหรับนำความร้อนลงสู่ใต้ชั้นคอลลาเจน โดยไม่ทำให้ผิวชั้นบนแสบร้อน แต่อย่างใด หลังการนวดจะรู้สึกได้ถึงผิวหนังเนียนนุ่ม ยกกระชับขึ้น เห็นผลทันทีภายในครั้งแรก และเห็นผลสูงสุดหลังทำการรักษาประมาณ 5 ครั้งติดต่อกันทุก 1 สัปดาห์ และสามารถคงอยู่ได้นาน 6 - 12 เดือน หรือมากกว่านั้นขึ้นอยู่กับกระบวนการดูแลปกป้องผิวของแต่ละบุคคล (ที่มา : พนักงานประจำคลินิก)

4.2.5 โปรแกรมการรักษาแบบเลเซอร์ IPL (Intense Pulsed Light) คือ เทคโนโลยีทางการแพทย์ ที่นำเอาพลังงานคลื่นแสงความเข้มสูงมาใช้ในการรักษาและแก้ไขปัญหาทางด้านผิวพรรณได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งพลังงานคลื่นแสงความเข้มสูงจะมีความยาวประมาณ 515 - 1200 nm (นาโนเมตร) การใช้คลื่นแสงในการรักษาจะทำให้ผิวหนังดูขาวกระจ่างใสซึ่งคลื่นแสงจะไปลดการสร้างเม็ดสีเมลานิน (Melanin) ซึ่งเม็ดสีเมลานินเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดรอยฝ้า กระ จุดด่างดำ ซึ่งกระบวนการยิงคลื่นแสงนี้แพทย์จะปรับตั้งค่าการทำงานกระจกกรองแสงตามที่แพทย์ได้วิเคราะห์สภาพผิว หลังจากการรักษาคนไข้อาจหน้าแดงและรู้สึกปวดร้อนเล็กน้อย บริเวณที่ทำกรักษา แต่ปล่อยทิ้งไว้ก็จะหายไปเอง หลังการทำ IPL ผู้ป่วยสามารถล้างหน้า ทาครีมบำรุง ครีมกันแดด และแต่งหน้าได้ตามปกติ ควรแนะนำให้หลีกเลี่ยงการตากแดดจัด ควรทำเป็นประจำระยะห่างประมาณครั้งละ 1 เดือน (ที่มา : พนักงานประจำคลินิก)

4.2.6 Firming G5 หรือ Anti - Cellulite (G5) คือ การสลายไขมันโดยที่เป็นการสลายไขมันวิธีการปล่อยคลื่นไฟฟ้าอ่อนในรูปของคลื่นวิทยุ ในช่วงความถี่ 0.3 - 0.5 MHz (เมกะเฮิร์ตซ์) ที่ปลอดภัย พลังงานจากกระแส ไฟในช่วงคลื่นความถี่วิทยุสามารถผ่านทะลุผิวชั้นบนเพื่อไปเพิ่มอุณหภูมิของผิวหนังในชั้นลึก และประสานไปกับการนวดพร้อม ๆ กัน ซึ่งจะทำให้เกิดการไหลเวียน กระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนรูปของพลังงานจากภายใน ทำให้ร่างกายมีอุณหภูมิสูงขึ้นประมาณ 3° C - 5° C ซึ่งเป็นวิธีการที่ปลอดภัย เพราะอุณหภูมิของร่างกายจะถูกกระตุ้นให้สูงขึ้นไม่เกิน 42° C ทำให้ระบบโลหิตบริเวณที่ได้รับการรักษาดีขึ้น หลอดเลือดขยายตัว ช่วยให้เลือดและน้ำเหลืองไหลเวียนได้ดี มีการขับของเสียในระบบน้ำเหลือง

ประเภทของนวัตกรรมการลดน้ำหนัก แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. Invasive Lipolysis Treatment คือ วิธีลดน้ำหนักที่มีการฉีด แขนงหรือผ่าตัดร่างกาย เช่น การฉีด Carboxy เป็นการฉีดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ที่มีฤทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงสภาพของเซลล์ไขมัน, การฉีด Mesotherapy เป็นการใช้อาซิดที่มีฤทธิ์ทำให้ผนังของเซลล์ไขมัน

แตกตัว, Laser Lipolysis เป็นการใช้เลเซอร์ผ่านเข็มขนาดเล็ก เพื่อให้ไขมันละลาย, Liposuction คือการผ่าตัดดูดไขมัน และล่าสุดมีเทคโนโลยีคัดแยกเซลล์ต้นกำเนิดจากไขมันในร่างกาย (Fat Dilivered Stem Cell) เพื่อนำมาใช้ในการรักษาโรคเรื้อรังอย่างได้ผล ซึ่งวิธีลดน้ำหนักด้วยนวัตกรรมในกลุ่มนี้ ถึงแม้จะลดความอ้วนได้มาก แต่ก็มีผลข้างเคียงและค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง รวมถึงต้องอยู่ภายใต้การดูแลของแพทย์เท่านั้น

2. Non - Invasive Lipolysis Treatment คือวิธีลดน้ำหนักจากภายนอกในร่างกาย โดยไม่มีการใช้อุปกรณ์ทางการแพทย์ฉีด หรือแทงเข้าไปในร่างกาย ไม่ทำให้เกิดความเจ็บปวด ไม่มีแผล และไม่ต้องพักหลังทำทรีตเมนต์ เช่น การนวดสลายไขมันด้วยมือ, การใช้เครื่องนวดสลายไขมันที่มีน้ำหนักและแรงคงที่มากกว่าการใช้มือทำให้ไขมันแตกตัวได้มากขึ้น การใช้คลื่นความร้อนอินฟราเรด (Infrared) หรือคลื่นวิทยุ (Radio Frequency : RF) เพื่อให้ไขมันหลอมละลาย ช่วยลดน้ำหนักได้ดี, การใช้คลื่นเสียง (Ultrasound) เพื่อสั่นสะเทือนไขมันให้เกิดการแตกตัว, การใช้ความเย็น (Cryolipolysis) เพื่อยับยั้งการส่งเลือดไปเลี้ยงเซลล์ไขมัน ทำให้ไขมันฝ่อเล็กลง เป็นต้น โดยข้อดีของการลดความอ้วนด้วยวิธีเหล่านี้ คือ ร่างกายจะกำจัดเซลล์ไขมันที่เสื่อมสภาพแล้วให้ออกไปจากร่างกายตามกระบวนการธรรมชาติ โดยไม่ก่อให้เกิดผลข้างเคียงต่อเซลล์อื่น ๆ เหมาะสำหรับคนที่อยากผอมและไม่อยากเจ็บตัว แต่ต้องทำหลายครั้งและผลลัพธ์ก็ขึ้นอยู่กับสภาพร่างกายของแต่ละคน (ที่มา : www.beautyforshop.com, 2558)

4.2.7 Derma Scar คือการใช้หัว Dermaroller ชนิดด้ามจับ อุปกรณ์นี้มีลักษณะเป็นลูกกลิ้งติดเข็มเล็ก ๆ ที่เส้นผ่าศูนย์กลางเล็กกว่า 0.20 มม. ปักลงบนผิวหนังทำให้เกิดรูขนาดเล็กจำนวนมาก โดยเข็มลงลึกถึงชั้นหนังแท้ หลังจากนั้นจะเกิดการอักเสบของชั้นผิว ซึ่งร่างกายจะเกิดกระบวนการซ่อมแซมผิวใหม่ เกิดการกระตุ้นการสร้างคอลลาเจน และอีลาสตินใหม่ นอกจากนี้แพทย์ผิวหนังจะเติมสารบำรุงเข้าไปที่ผิวหนังช่วยให้ผิวแข็งแรง วิธีนี้ไม่ทำให้เกิดการผลัดผิวส่วนบนจึงไม่ทำให้ผิวหนังบางหรือสร้างรอยดำคล้ำหลังทำ แต่อาจจะมีรอยแดง ๆ บริเวณผิวหนัง 1 - 2 วัน และลอกเป็นขุย 4 - 5 วัน และจะหายไปเอง การรักษาวิธีนี้ควรห่างกัน 2 - 4 สัปดาห์ และทำติดต่อกัน 5 ครั้ง จะช่วยทำให้หลุมสิวตื้นขึ้น (ที่มา : พนักงานประจำคลินิก)

4.2.8 Golden Therapy + UltraDeep + Crys คือ การผลัดเซลล์ผิวเก่าทำให้เกิดช่องว่างเล็ก ๆ ที่ผนังเซลล์ จึงสามารถส่งยาหรือสารวิตามินที่ต้องการเข้าสู่ภายในเซลล์ผ่านช่องว่าง และจะทำการผลัดคันยาและวิตามินด้วยการทำทรีตเมนต์ ด้วยเทคโนโลยีด้ามซ้อนทอง

ซึ่งมีประสิทธิภาพในการผลักดันยาและวิตามินเข้าสู่ชั้นผิวได้ลึกและรวดเร็วกว่าไอออนโต 10 เท่า หลังการทำจะทำให้ผิวดึงกระชับ ยืดหยุ่น ลดรอยหมองคล้ำ ฝ้า กระ ริวรอยแห่งวัยลดเลือน สีผิวสว่างขึ้นดูสุขภาพดี และขณะเดียวกันก็กระตุ้นการไหลเวียน ของระบบหลอดเลือดนำเหลืองให้ดีขึ้น และการทำ Ultradeep ผิวจะสดใส และ ชุ่มชื้นขึ้น รอยดำ ฝ้า กระ บนใบหน้าจะจางลง ความหมองคล้ำลดลง ลดการเกิดริ้วรอยและรอยดำ ช่วยขจัดเซลล์ผิวและเผยผิวใหม่ที่สดใส และนุ่มนวลกว่าเดิม รอยแผลเป็นหลุมสิวตื้นขึ้นและลดเลือนริ้วรอยเล็กในระยะยาว ชัดความหมองคล้ำและลดเลือนรอยดำที่มีอยู่เดิม พร้อมป้องกันการเกิดรอยดำและความหมองคล้ำจากแสงแดด ควรทำเป็นประจำประมาณสัปดาห์ละ 1 ครั้ง (ที่มา : พนักงานประจำคลินิก)

4.2.9 Hair Removal Laser คือ นวัตกรรมการกำจัดเส้นขนถาวรด้วยเลเซอร์เส้นขนบนผิวหนังที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ การรักษาในปัจจุบัน สามารถกำจัดขนถาวรได้โดยการทำเลเซอร์ โดยเครื่องเลเซอร์จะสามารถทำลายต่อมที่รากขน ซึ่งผลิตเม็ดสีเมลานิน ที่สามารถดูดซับแสงเลเซอร์ และเปลี่ยนเป็นความร้อนทำลายต่อมรากขนได้ ซึ่งการกำจัดขนจะใช้เวลาในการยิงกำจัดขนแตกต่างกัน ขึ้นกับขนาดพื้นที่บริเวณที่ต้องการทำ เช่น กำจัดขนบริเวณหนวด ใช้เวลาประมาณ 1 - 2 นาที, รักแร้ประมาณ 5 - 10 นาที, ขนแขนประมาณ 30 นาที, ขนหน้าแข้งประมาณ 40 - 60 นาที เป็นต้น หลังเลเซอร์ จะมีจุดแดงรอบรูขุมขน บวมแดงเล็กน้อย มักหายได้เองภายใน 1 - 2 วันหลังทำเลเซอร์ ควรทายาลดการอักเสบ และครีมบำรุงผิว 3 - 7 วัน หรือตามแพทย์สั่งอย่างต่อเนื่อง (ที่มา : พนักงานประจำคลินิก)

4.2.10 Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL

การ Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL มี 2 ขั้นตอน ดังนี้

1. ขั้นตอน Fixel Rejuvenation Laser คือ เลเซอร์ที่ให้ลำแสงในช่วง Mid - Infrared มีความยาวคลื่นที่ 1,550 นาโนเมตร ถูกดูดซับได้ดีด้วยน้ำในเนื้อเยื่อของหนังแท้เป็นเครื่องเลเซอร์รักษา ริ้วรอยแผลเป็น และ กระตุ้นการสร้างคอลลาเจนขึ้นใหม่ เห็นผลได้ทันทีหลังทำการรักษา ลักษณะเด่นที่ไม่เหมือนเครื่องเลเซอร์ชนิดอื่นนั่นคือ สามารถสแกนได้ 2 แนวพร้อมกันทั้งแกน X และ แกน Y ขณะที่เครื่องเลเซอร์ชนิดอื่นจะสแกนได้เพียงแกน X ส่วนแกน Y อาศัยผู้เชี่ยวชาญลากหัวสแกนไปบนพื้นผิวที่ทำการรักษา เครื่องนี้สามารถปล่อยพลังงานเป็นจุดเล็ก ๆ ได้ตั้งแต่ 25 - 3,025 จุด ต่อพื้นที่ผิวหนึ่งตารางเซนติเมตร ลำแสงของ Sellas Pixel Laser มีขนาดเล็กประมาณ 60 ไมครอน ทำให้เกิดความร้อนใต้ชั้นผิวหนังชั้นลึกเรียกว่า Photothermolysis

ส่งผลให้เกิดการสร้างคอลลาเจนใหม่ ทำให้ผิวหนังเรียบเนียน แผลเป็นและหูดผิวหนังขึ้น ริวรอย และจุดต่างด่างจางลงโดยไม่ทำให้เกิดแผลตกสะเก็ดหรือมีเลือดออก

2. ขั้นตอน Hydro Balance IPL คือ การใช้เครื่องคลื่นแสงความเข้มข้นสูง ความยาวประมาณ 515 - 1,200 nm (นาโนเมตร) ซึ่งมีความถี่ 560 nm (นาโนเมตร) ซึ่งเครื่องตัวนี้จะช่วยลดการสร้างเม็ดสี เมลานิน (Melanin) ซึ่งจะสามารถทำให้ผิวหนังดูขาวกระจ่างใส และฝ้า, กระ, รอยจุดต่างด่างได้ ซึ่งกระบวนการยิงคลื่นแสงนี้ แพทย์จะปรับตั้งค่าการทำงานกระจกกรองแสงตามที่ต้องการ และหลังจากการทำ IPL เสร็จก็จะเป็นขั้นตอนการทำสปาหน้านวดหน้า เพื่อผ่อนคลาย และผลักวิตามินและยาบำรุงต่าง ๆ

4.3 การแสดงการคำนวณของต้นทุนบริการและวิธีการขั้นตอนของกิจกรรมในการให้บริการ

ขั้นตอนส่วนต่อไปจะเป็นการระบุถึงรายละเอียดในส่วนวิธีขั้นตอนของการดำเนินกิจกรรม ตารางแสดงการคำนวณของต้นทุนบริการและตารางแสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมือแพทย์ของแต่ละกิจกรรมการให้บริการของสถาบันเสริมความงามฯ ที่ได้ทำการศึกษาวิจัยทั้งจำนวน 10 ตัวอย่างการบริการ

4.3.1 โปรแกรม Ionto Whitening Treatment

การทำ Ionto Whitening Treatment มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวด้วย Balancing cleanser
2. ทายาหรือวิตามินซึ่งเป็นรูปแบบเจล ให้ทั่วใบหน้า
3. ผลักดันยาด้วยเครื่องไอออนโตซึ่งจะผลักดันยาหรือวิตามินในรูปแบบคลื่นต่างศักย์ไฟฟ้า เพื่อให้ยาที่มีประจุซึมเข้าสู่ผิวหนัง
4. ทำความสะอาดผิวหน้าโดยการใช้สำลีชุบน้ำเช็ดใบหน้าให้สะอาด
5. ทาครีมบำรุงหรือกันแดดได้ตามปกติ

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรม Ionto Whitening Treatment แสดงในตารางที่ 4.3 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.4

ตาราง 4.3 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม Ionto Whitening Treatment

Ionto Whitening Treatment					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	600.00	20.00%
	ค่าทำหน้า	5 ครั้ง	20.00	100.00	3.33%
	ค่ายาทำหน้า/ครั้ง				
	BHA ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา3กรัมX0.64บาท) = 1.92 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	1.92	9.60	0.32%
	แก๊ส ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.29กรัมX0.52บาท) = 0.67 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	0.67	3.35	0.11%
	Alovera Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา7.15กรัมX0.45บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	3.22	16.10	0.54%
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 0.89 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	0.89	4.45	0.15%
	Cleansing ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา10.26กรัมX0.22บาท) = 2.26 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	2.26	11.30	0.38%

ตาราง 4.3 (ต่อ)

Ionto Whitening Treatment					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) = 1.79 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	1.79	8.95	0.30%
	Vit – A ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา7.17กรัมX0.50บาท) = 3.59 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	3.59	17.95	0.60%
	Vit – C ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา4.56กรัมX0.40บาท) = 1.82 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	1.82	9.10	0.30%
	Collagen M ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา5.21กรัมX0.37บาท) = 1.93 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	1.93	9.65	0.32%
	กระชับ ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา3.78กรัมX0.50บาท) = 1.89 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	1.89	9.45	0.31%
	Super Antioxdent ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา4.56กรัมX0.80บาท) = 3.64 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	3.64	18.20	0.61%

ตาราง 4.3 (ต่อ)

Ionto Whitening Treatment					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	Diamond Elastin ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาค่ายาต่อกรัม (ยา5.72กรัมX0.70บาท) = 4 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	4.00	20.00	0.66%
	รวม ค่ายาทำหน้า 5 ครั้ง			138.10	4.60%
ค่าเสื่อมราคา	เครื่อง Ionto	5 ครั้ง	16.17	80.85	2.69%
	เตียง	5 ครั้ง	2.13	10.65	0.35%
	รวม ค่าเสื่อมราคา			91.50	3.05%
	รวมต้นทุนหลัก			929.60	30.98%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำ	-	-	50.00	1.67%
	Collagen (แถม)	1 ชิ้น	272.00	272.00	9.07%
	Melanis3 (เล็ก)	1 ชิ้น	120.00	120.00	4.00%
	รวมต้นทุนสนับสนุน			442.00	14.73%
	รวมต้นทุนทั้งสิ้น			1,371.60	45.72%

ตาราง 4.4 การคำนวณค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม Lonto Whitening Treatment

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคา อัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่อง Lonto	29,500.00 บาท	(29,500 X 20%) = 5,900 บาท/ปี	<u>5,900</u> 365	16.17 บาท/วัน
เตียง	3,880.00 บาท	(3,880 X 20%) = 776 บาท/ปี	<u>776</u> 365	2.13 บาท/วัน

4.3.2 โปรแกรมการกรอผิวด้วยเกร็ดอัญมณี (Active Crystal Peeling)

การกรอผิวด้วยเกร็ดอัญมณี (Active Crystal Peeling) มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวหนังหน้าด้วย Balancing cleanser
2. ทาครีมเมนต์บนผิวหนังหน้าเพื่อปรับสภาพผิวประมาณ 10 นาที แล้วเช็ดออก
3. ทำการกรอผิวหน้าด้วยเครื่องกรอเกร็ดอัญมณี จนทั่วใบหน้าขั้นตอนนี้ใช้เวลาประมาณ 20 - 30 นาที หรือขึ้นอยู่กับสภาพผิวของแต่ละคนและความชำนาญของแพทย์
4. ทำการผลัดคันยา และวิตามินด้วยเครื่อง Cry-O เพื่อลดอาการบวมแดง และเพื่อกระตุ้นรูขุมขน และผลัดคันยาและวิตามินให้เข้าซึมสู่ชั้นผิวอย่างมีประสิทธิภาพ
5. รอดูอาการให้รอยแดงบนใบหน้าจางลงประมาณ 1 ชั่วโมง เมื่อไม่มีความผิดปกติของผิวหนังสามารถกลับไปใช้ชีวิตได้ตามปกติ

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรมการกรอผิวด้วยเกร็ดอัญมณี (Active Crystal Peeling) แสดงในตารางที่ 4.5 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.6

ตาราง 4.5 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม Crystal Peeling

Crystal Peeling					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	600.00	8.57%
	ค่าตอบแทนพนักงาน	8 ครั้ง	20.00	160.00	2.29%
	ค่ายาทำหน้า/ครั้ง				
	แก๊ส ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.29กรัมX0.52บาท) = 0.67 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	0.67	5.36	0.08%
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 0.90 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	0.90	7.20	0.10%
	กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) = 1.79 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	1.79	14.32	0.20%
	เกร็ดอัลมอนด์ ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา6กรัมX0.24บาท) = 1.44 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	1.44	11.52	0.16%
	Collagen M ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา5.21กรัมX0.37บาท) = 1.93 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	1.93	15.44	0.22%

ตาราง 4.5 (ต่อ)

Crystal Peeling					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	Super Antioxdent ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา4.56กรัมX0.80บาท) = 3.65 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	3.65	29.20	0.42%
	Diamond Elastin ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา5.72กรัมX0.70บาท) = 4.01 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	4.00	32.00	0.46%
	Oxy Gel mark ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา5กรัมX3.89บาท) = 19.45 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	19.45	155.60	2.22%
	รวมค่ายาทำหน้า 8 ครั้ง			270.64	3.86%
ค่าเสื่อมราคา	เครื่องกรอผิว Crystal	8 ครั้ง	43.84	350.72	5.15%
	หัวกรอพร้อมสาย	8 ครั้ง	1.92	15.36	0.22%
	เครื่อง Cry-O	8 ครั้ง	0.66	5.28	0.08%
	เตียง	8 ครั้ง	2.13	17.04	0.24%
	รวม ค่าเสื่อมราคา			388.40	5.69%
	รวมต้นทุนหลัก			1,419.12	20.27%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำพนักงาน	-	-	100.00	1.43%
ของแถม	Melanis 2 New	1 ซีน	110.00	110.00	1.57%
	Serum Vit C	1 ซีน	240.00	240.00	3.43%

ตาราง 4.5 (ต่อ)

Crystal Peeling					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	Anti Black New	1 ซีน	100.00	100.00	1.43%
	Whitening	1 ซีน	87.00	87.00	1.24%
	SPF 100	1 ซีน	62.00	62.00	0.89%
	Hydrating Serum	1 ซีน	62.00	62.00	0.89%
	AH care serum	1 ซีน	53.00	53.00	0.76%
	A7 (28เม็ด)	28 เม็ด	10.00	280.00	4.00%
	รวมต้นทุนสนับสนุน			1,094.00	15.64%
รวมต้นทุนทั้งสิ้น				2,513.12	35.91%

ตาราง 4.6 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม Crystal Peeling

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคาอัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่องกรอผิว(Micro Crystal)	80,000.00 บาท	(80,000 X 20%) = 16,000.00 บาท	<u>16,000</u> 365	43.84 บาท/วัน
หัวกรอเกรดอัลูมิเนียม	3,500.00 บาท	(3,500 X 20%) = 700.00 บาท	<u>3,500</u> 365	1.92 บาท/วัน
เครื่อง Cry-O Machine	1,200.00 บาท	(1,200 X 20%) = 240.00 บาท	<u>1,200</u> 365	0.66 บาท/วัน
เตียง	3,880.00 บาท	(3,880 X 20%) = 776.00 บาท	<u>3,880</u> 365	2.13 บาท/วัน

4.3.3 โปรแกรม คอร์สรักษาสิว

การรักษา คอร์สรักษาสิว มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวหน้าด้วย Balancing cleanser
2. ลงยา AHA เข้มข้นเพื่อละลายสิวกุดตัน ทำให้หัวสิวเปิดออกและสามารถกดสิวออกได้ง่าย
3. กดสิวกุดตันหัวเปิด และกดสิวหัวปิด โดยการใช้เข็มชนิดใช้แล้วทิ้ง เจาะเปิดหัวสิว บางกรณีที่สิวฝังตัวแน่น ขนาดใหญ่มาก อาจทำการเลเซอร์เปิดหัวสิวร่วมด้วย
4. ฉีดยาลดอาการบวมแดง เฉพาะหัวสิบอักเสบขนาดใหญ่
5. การทำทรีตเมนต์ มาร์คสิวลดการอักเสบ และช่วยให้ผิวสมานตัวเร็วขึ้น หลังการรักษา ควรใช้ยาตามแพทย์สั่งอย่างต่อเนื่อง

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรมการรักษา คอร์สรักษาสิว แสดงในตารางที่ 4.7 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.8

ตาราง 4.7 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม คอร์สรักษาสิว

คอร์สรักษาสิว					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	600.00	6.59%
	ค่าทำหน้า	15 ครั้ง	15.00	225.00	2.47%
	ค่ายาทำหน้า/ครั้ง				
	BHA ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาขายยาต่อกรัม (ยา3กรัมX0.64บาท) = 1.92 บาท/ครั้ง	15 ครั้ง	1.92	28.80	0.32%

ตาราง 4.7 (ต่อ)

คอร์สรักษาสิว					
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)	
แก้วแพ้ ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.29กรัมX0.52บาท) = 0.67 บาท/ครั้ง	15 ครั้ง	0.67	10.05	0.11%	
Alovera Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา7.15กรัมX0.45บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	15 ครั้ง	3.22	48.30	0.53%	
ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 0.90 บาท/ครั้ง	15 ครั้ง	0.90	13.50	0.15%	
Cleansing ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10.26กรัมX0.22บาท) = 2.26 บาท/ครั้ง	15 ครั้ง	2.26	33.90	0.37%	
กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) = 1.79 บาท/ครั้ง	15 ครั้ง	1.79	26.85	0.30%	
มาร์คโคลน ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา5.50กรัมX0.75บาท) = 4.12 บาท/ครั้ง	15 ครั้ง	4.12	61.87	0.68%	

ตาราง 4.7 (ต่อ)

คอร์สรักษาสิว					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	รวม ค่ายาทำหน้า 15 ครั้ง			223.27	2.46%
ค่าเสื่อมราคา	เตียง	15 ครั้ง	2.13	31.95	0.35%
	รวมต้นทุนหลัก			1,080.22	11.87%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำพนักงาน	-	-	100.00	1.10%
ของแถม	Collagen	1 ซิน	272.00	272.00	2.99%
	Serum Vit C	1 ซิน	240.00	240.00	2.64%
	Pigment Control ล	1 ซิน	80.00	80.00	0.88%
	Melanis 3 New	1 ซิน	120.00	120.00	1.32%
	ละลายสิ่ว 2	1 ซิน	65.00	65.00	0.71%
	บำรุง cream 1	1 ซิน	100.00	100.00	1.10%
	SPF 100	1 ซิน	62.00	62.00	0.68%
	Acne Gel (5 G.)	1 ซิน	80.00	80.00	0.88%
	A 7	28 เม็ด	10.00	280.00	3.08%
	Acnotin 10 mg	7 เม็ด	35.00	245.00	2.69%
	รวมต้นทุนสนับสนุน			1,644.00	18.07%
รวมต้นทุนทั้งสิ้น				2,724.22	29.94%

ตาราง 4.8 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม คอรัสรักษาผิว

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคา อัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน (365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เตียง	3,880.00 บาท	(3,880 X 20%) = 776 บาท/ปี	776 365	2.13 บาท/วัน

4.3.4 โปรแกรม Super Lifting

การทำยกกระชับ Super Lifting มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดใบหน้าด้วย Cleansing Milk Lotion เพื่อเตรียมพร้อมผิวในขั้นตอนการทำ Super Lifting ยกกระชับ
2. ทาเจล Super Lifting เพื่อเป็นสื่อในการส่งพลังให้ไปกระตุ้นคอลลาเจน
3. ใช้หัวนวดสำหรับบริเวณผิวหนังของเครื่อง Super Lifting นวดวนบริเวณผิวหนังที่ต้องการ ยกกระชับ โดย ใช้เวลานวดข้างละ 10 นาที
4. ทำความสะอาดเจลที่ใช้เป็นสื่อบนใบหน้าให้สะอาด
5. ทาครีมบำรุงและครีมกันแดด ปกป้องใบหน้าจากแสงแดด

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรมการทำยกกระชับ Super Lifting แสดงในตารางที่

4.9 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.10

ตาราง 4.9 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม SUPER LIFTING

SUPER LIFTING					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	750.00	6.05%
	ค่าทำหน้า	10 ครั้ง	40.00	400.00	3.23%
	ค่ายาทำหน้า/ครั้ง				
	แก๊ส ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.29กรัมX0.52บาท) = 0.67 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	0.67	6.70	0.05%
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 0.90 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	0.90	9.00	0.07%
	Cleansing ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา10.26กรัมX.22บาท) = 2.26บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	2.26	22.60	0.18%
	กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) =1.79 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	1.79	17.90	0.14%
	Super lifting ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา1กรัมX1.42บาท) = 1.42 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	1.42	14.20	0.12%

ตาราง 4.9 (ต่อ)

SUPER LIFTING					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	รวม ค่ายาทำหน้า10ครั้ง			70.40	0.56%
ค่าเสื่อมราคา	เครื่อง Super Lifting	10 ครั้ง	24.94	249.40	2.01%
	เตียง	10 ครั้ง	2.13	21.30	0.17%
	รวม ค่าเสื่อมราคา			270.70	2.18%
	รวมต้นทุนหลัก			1,491.10	12.02%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำ	-	-	140.00	1.13%
ของแถม	Golden lift Serum	1 ซีน	20.56	20.56	0.17%
	Anti Black New	1 ซีน	61.18	61.18	0.49%
	Collagen	1 ซีน	16.61	16.61	0.13%
	Serum Vit C	1 ซีน	18.65	18.65	0.15%
	SPF60	1 ซีน	50.82	50.82	0.41%
	Melanis 3 New	1 ซีน	82.63	82.63	0.67%
	Brightage 3	1 ซีน	23.96	23.96	0.19%
	รวมต้นทุนสนับสนุน			414.41	3.32%
รวมต้นทุนทั้งสิ้น				1,905.51	15.36%

ตาราง 4.10 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม SUPER LIFTING

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคา อัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่อง Super Lifting	45,500.00 บาท	(45,500 X 20%) = 9,100 บาท/ปี	<u>9,100</u> 365	24.94 บาท/วัน
เตียง	3,880.00 บาท	(3,880 X 20%) = 776 บาท/ปี	<u>776</u> 365	2.13 บาท/วัน

4.3.5 โปรแกรมการรักษาแบบเลเซอร์ IPL (Intense Plused Light)

การทำเลเซอร์หน้าใส โปรแกรม IPL มีขั้นตอน ดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวหน้าด้วย Balancing cleanser
2. ทาเจลเย็น (Cooling Gel) ลงบนผิวหน้าเพื่อให้ผิวหน้าชุ่มชื้นและเย็นลง เพื่อป้องกันการเกิดอาการการไหม้ภายหลังจากการรักษาและลดอาการความเจ็บปวด
3. ให้ลูกค้าที่ทำการรักษาสวมใส่แว่นตากันแสงเลเซอร์ เพื่อป้องกันดวงตาจากรังสีแสงในขณะทำการรักษา
4. ใช้เครื่อง IPL ทำการยิงแสงลงบนผิวหน้าจนทั่วใบหน้า หรืออาจมีการกำหนดจุดที่จะต้องเน้นการยิงแสงบริเวณที่ต้องรักษา เช่น รอยดำจากสิว รอยหตุ่มสิว กระชับรูขุมขน ฝ้า กระ และจุดรอยด่างดำอื่น ๆ
5. หลังจากเสร็จขั้นตอนการยิงเลเซอร์ จากนั้นก็จะรักษาความชุ่มชื้นของผิวหน้าด้วยการมาร์คหน้า และนวดผิวหน้า เพื่อผ่อนคลาย
6. ทาครีมบำรุงหรือครีมกันแดด เพื่อป้องกันแสงแดด
7. รอดูอาการถ้าไม่เกิดอาการแพ้ใด ๆ ลูกค้าสามารถกลับบ้านได้

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรม IPL แสดงในตารางที่ 4.11 ส่วนการส่วนต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.12

ตาราง 4.11 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม IPL หน้าและคอ

IPL หน้าและคอ					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	600.00	3.00%
	ค่าตอบแทนพนักงาน	5 ครั้ง	210.00	1,050.00	5.25%
	ค่ายาทำหน้า/ครั้ง				
	Thermatron Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX0.35บาท) = 3.50 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	3.50	17.50	0.09%
	Alovera Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา7.15กรัมX0.45บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	3.22	16.10	0.08%
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 0.90 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	0.90	4.50	0.02%
	ครีมกันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) = 1.79 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	1.79	8.95	0.04%
	Hydro Balance Cream ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX1.20บาท) = 12.00 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	12.00	60.00	0.30%

ตาราง 4.11 (ต่อ)

IPL หน้าและคอ					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	Hydro Balance Gel Mask ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อ ครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา10กรัมX1.20บาท) = 12.00 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	12.00	60.00	0.30%
	Hydro Balance Mask (มาร์คโคลน) ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อ ครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา10กรัมX1บาท) = 10.00 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	10.00	50.00	0.25%
	คาร์เวีย ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่ายาต่อกรัม (ยา10กรัมX7.37บาท)= 73.70 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	73.70	368.50	1.84%
	รวม ค่ายาทำหน้า 5 ครั้ง			585.55	2.93%
ค่าเสื่อมราคา	เครื่อง IPL	5 ครั้ง	219.18	1,095.90	5.48%
	หัว Handpiece IPL	5 ครั้ง	29.32	146.60	0.73%
	หัว Filter	5 ครั้ง	6.31	31.55	0.16%
	เตียงไฟฟ้า	5 ครั้ง	20.83	104.15	0.52%
	แว่นตาดำกันแสง	5 ครั้ง	2.14	10.70	0.05%
	รวม ค่าเสื่อมราคา			1,388.90	6.94%
	รวมต้นทุนหลัก			3,624.45	18.12%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำพนักงาน	-	-	800.00	4.00%

ตาราง 4.11 (ต่อ)

IPL หน้าและคอ					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ของแถม	Serum Vit C	1 ซิน	240.00	240.00	1.20%
	Prptox lift Serum	1 ซิน	520.00	520.00	2.60%
	Pigment Control	1 ซิน	400.00	400.00	2.00%
	Collagen (แถม)	1 ซิน	272.00	272.00	1.36%
	SPF60 (ล)	1 ซิน	180.00	180.00	0.90%
	Melanis 3 New	1 ซิน	580.00	580.00	2.90%
	Brightage 3	1 ซิน	239.00	239.00	1.20%
	รวมต้นทุนสนับสนุน				3,231.00
รวมต้นทุนทั้งสิ้น				6,855.45	34.28%

ตาราง 4.12 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม IPL หน้าและคอ

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคาอัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่อง IPL	400,000.00 บาท	$(400,000 \times 20\%) = 80,000$ บาท	$\frac{80,000}{365}$	219.18 บาท/วัน
หัว Handpiece IPL	53,500.00 บาท	$(53,500 \times 20\%) = 10,700$ บาท	$\frac{10,700}{365}$	29.32 บาท/วัน
แผ่น Filter	11,500.00 บาท	$(11,500 \times 20\%) = 2,300$ บาท	$\frac{2,300}{365}$	6.31 บาท/วัน

ตาราง 4.12 (ต่อ)

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคา อัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เตียงไฟฟ้าปรับระดับได้	38,000.00 บาท	(38,000 X 20%) = 7,600 บาท	<u>7,600</u> 365	20.83 บาท/วัน
แว่นตากันแสงเลเซอร์	3,900.00 บาท	(3,900 X 20%) = 780 บาท	<u>780</u> 365	2.14 บาท/วัน

4.3.6 Firming G5 หรือ Anti - Cellulite (G5)

การนวดสลายไขมัน Firming G5 มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวบริเวณที่จะทำการนวด
2. นวดตัวด้วย Slimming Gel เพื่อช่วยสลายไขมันส่วนเกิน
3. นวดด้วยเครื่องนวด G5 ตามจุดที่ต้องการ ซึ่งเครื่องนวด G5 จะมีหัวนวดเฉพาะจุดด้วยกันทั้งหมด 5 หัว คือ 1.หัวนวดใช้นวดข้อต่อ ข้อเท้า ข้อเข่า 2.หัวนวดบริเวณคอ 3.หัวนวดบริเวณหน้าท้อง 4.ต้นขา สะโพก ก้น 5.แผ่นหลัง ซึ่งในแต่ละหัวจะใช้นวดสลายไขมันต่างจุดกันไปตามที่ต้องการ
4. นวดผ่อนคลายด้วยครีมบำรุงผิวและวิตามินต่างๆ

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรมการนวดสลายไขมัน Firming G5 แสดงในตารางที่ 4.13 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.14

ตาราง 4.13 การคำนวณต้นทุนการบริการของโปรแกรม Firming G5

Firming G5					
	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	850.00	4.25%
	ค่าทำ Firming	10 ครั้ง	60.00	600.00	3.00%
	ค่ายา Firming/ครั้ง				
	BHA ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา4กรัมX0.64บาท) = 2.56 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	2.56	25.60	0.13%
	มาร์คโคลน ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา10กรัมX0.75บาท) = 7.50 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	7.50	75.00	0.38%
	Vit – A ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา7.17กรัมX0.50บาท) = 3.59 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	3.59	35.90	0.18%
	Vit – C ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา4.56กรัมX0.40บาท) = 1.82 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	1.82	18.20	0.09%
	Traesemic ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อกกรัม (ยา20กรัมX0.50บาท) = 10.00 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	10.00	100.00	0.50%

ตาราง 4.13 (ต่อ)

Firming G5					
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)	
Super lifting ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคา ยาต่อกรัม (ยา10กรัมX1.42บาท) = 14.20 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	14.20	142.00	0.71%	
Ultra deep ครีม ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคา ยาต่อกรัม (ยา5กรัมX1.42บาท) = 7.10 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	7.10	71.00	0.35%	
Light Peel/Bright Pel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคา ยาต่อกรัม (ยา2กรัมX1.73บาท) = 3.46 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	3.46	34.60	0.17%	
Brightening mask ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคา ยาต่อกรัม (ยา5กรัมX0.75บาท) = 3.75 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	3.75	37.50	0.19%	
รวม ค่ายา Firming 10 ครั้ง			543.40	2.70%	
ค่าเสื่อมราคา เครื่อง G5	10 ครั้ง	10.41	104.10	0.52%	
เตียง	10 ครั้ง	2.13	21.30	0.11%	
รวม ค่าเสื่อมราคา			125.40	0.63%	
รวมต้นทุนหลัก			2,118.80	10.59%	
ต้นทุน สนับสนุน ค่าแนะนำ	-	-	250.00	1.25%	

ตาราง 4.13 (ต่อ)

Firming G5				
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	รวมต้นทุนสนับสนุน		250.00	1.25%
รวมต้นทุนทั้งสิ้น			2,368.80	11.84%

ตาราง 4.14 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม Firming G5

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคาอัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่อง G5	19,000.00 บาท	$(19,000 \times 20\%) = 3,800$ บาท/ปี	$\frac{3,800}{365}$	10.41 บาท/วัน
เตียง	3,880.00 บาท	$(3,880 \times 20\%) = 776$ บาท/ปี	$\frac{776}{365}$	2.13 บาท/วัน

4.3.7 โปรแกรม Derma Scar

การรักษาผิวหนัง Derma Scar มีขั้นตอนดังนี้

- ล้างผิวหนังของผู้ป่วยให้สะอาดด้วย Balancing cleanser
- แพทย์จะทำการใช้ Dermaroller ชนิดด้ามจับกึ่งเข็มลงไปบนใบหน้า และกลิ้งย้ายไปมาจุดบริเวณที่เป็นรอยหลุมสิวหรือบริเวณที่มีสิวยุดตัน
- แพทย์จะเช็ดทำความสะอาดบนผิวหนัง ใช้น้ำเกลือและชุดทำแผลในการทำความสะอาดผิวหนังและป้องกันการอักเสบของแผล

4. ทาครีมบำรุงและครีมกันแดด

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรมการรักษาผิวหนัง Derma Scar แสดงในตารางที่

4.15 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.16

ตาราง 4.15 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม Derma Scar

Derma Scar					
	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	600.00	2.55%
	ค่าตอบแทนพนักงาน	5 ครั้ง	400.00	2,000.00	8.51%
	ค่ายาทำหน้า/ครั้ง				
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาค่า ยาต่อกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท)=0.90 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	0.90	4.5	0.02%
	กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาค่า ยาต่อกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท)=1.79 บาท/ครั้ง	5 ครั้ง	1.79	8.95	0.04%
	รวม ค่ายาทำหน้า 5 ครั้ง			13.45	0.06%
	<u>ชุดอุปกรณ์ Derma Scar ประกอบด้วย</u>				
	Genta oilment	5	6.06	30.30	0.13%
	หัว Dermaloler scar (ด้าม)	5	280.00	1,400.00	5.96%
	Derma scar	5	48.14	240.70	1.02%

ตาราง 4.15 (ต่อ)

Derma Scar					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	ผ้าขนหนูสีขาว(ผืน)	5	15.00	75.00	0.32%
	ชุดทำแผล (ปลอดเชื้อ)	5	8.38	41.90	0.18%
	สำลี 5 ก้าน	5	0.19	0.95	0.01%
	ผ้าก๊อต 3*3	5	4.60	23.00	0.10%
	Insurin 1 cc. 26 g	5	2.20	11.00	0.05%
	เข็มเบอร์ 30Gx1/2"	5	2.58	12.90	0.05%
	เข็มเบอร์ 20G*1"	5	2.16	10.80	0.04%
	เข็มเบอร์ 27Gx1/2"	5	9.00	45.00	0.19%
	เข็มเบอร์ 32G*1/8"	5	26.23	131.15	0.56%
	Syring No. 5 cc.	5	3.00	15.00	0.06%
	น้ำเกลือ 5 cc.	5	9.10	45.50	0.19%
	Vitamin C Injection	5	4.12	20.60	0.09%
	Sticker PVC ขาวมันแบบ1สี	5	1.57	7.85	0.03%
	รวม ชุดอุปกรณ์Derma Scar 5 ชุด			2,111.65	8.98%
ค่าเสื่อมราคา	เตียง	5	2.13	10.65	0.05%
	รวมต้นทุนหลัก			4,735.75	20.15%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำ	-	-	850.00	3.62%
ของแถม	Prottox lift Serum	1 ชิ้น	520.00	520.00	2.21%
	Pigment Control 30g.	1 ชิ้น	400.00	400.00	1.70%

ตาราง 4.15 (ต่อ)

Derma Scar					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	Collagen	1 ซีน	272.00	272.00	1.16%
	Serum Vit C	1 ซีน	240.00	240.00	1.02%
	SPF60 (ล)	1 ซีน	180.00	180.00	0.76%
	Melanis	1 ซีน	580.00	580.00	2.47%
	Brightage	1 ซีน	239.00	239.00	1.02%
	รวมต้นทุนสนับสนุน			3,281.00	13.96%
รวมต้นทุนทั้งสิ้น				8,016.75	34.11%

ตาราง 4.16 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม Derma Scar

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคาอัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เตียง	3,880.00 บาท	(3,880 X 20%) = 776.00 บาท	776 365	2.13 บาท/วัน

4.3.8 โปรแกรม Golden Therapy + UltraDeep + Crys

การทำ Golden Therapy + UltraDeep + Crys มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวด้วย Balancing cleanser

2. กรอผิวหน้าด้วยเครื่อง Diamond Microdermabrasion ทัวใบหน้า
3. การทำพีรีตเมนต์พร้อมผลัดกันตัวยาและวิตามินบำรุงด้วยเครื่องผลัดกันยาด้วย
ด้ามซ้อนทอง ให้ลงสู่ใต้ผิวหน้าได้อย่างรวดเร็วและล้ำลึก
4. กระตุ้นกล้ามเนื้อด้วยเครื่องนวดเย็น Cry-O พร้อมกับไฮยาลูรอน และอโลเวรา ให้
ความเย็นลึกถึงสู่ใต้ผิวสามารถกระตุ้นรูขุมขน และกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนและอีลาสติน
5. Massage นวดใบหน้าด้วยมอยส์เจอร์เซอรั่มเข้มข้น กระตุ้นการไหลเวียนโลหิตและ
คืนความชุ่มชื้นให้ผิวเป็นการผ่อนคลายกล้ามเนื้อ ทำให้กล้ามเนื้อแข็งแรง กระชับ ไม่หย่อนยาน
6. ทาครีมกันแดดปกป้องผิว

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรมการทำ Golden Therapy + UltraDeep + Crys
แสดงในตารางที่ 4.17 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.18

ตาราง 4.17 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม Golden Therapy + Ultra deep + Crys

Golden Therapy + Ultra deep + Crys					
	รายการ	จำนวน	ราคา ต่อ หน่วย (บาท)	รวม จำนวน เงิน (บาท)	อัตรา ต้นทุน บริการต่อ ราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	600.00	2.40%
	ค่าทำหน้า	10 ครั้ง	20.00	200.00	0.80%
	ค่ายาทำหน้า/ครั้ง				
	Alovera Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคา ยาต่อกรัม (ยา 7.15 กรัม X 0.45 บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	3.22	32.20	0.13%

ตาราง 4.17 (ต่อ)

Golden Therapy + Ultra deep + Crys					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 9.00 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	0.90	9.00	0.04%
	Cleansing ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10.26กรัมX0.22บาท) = 2.26 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	2.26	22.60	0.09%
	กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) = 1.79 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	1.79	17.90	0.07%
	Collagen M ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา5.21กรัมX0.37บาท) = 1.93 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	1.93	19.30	0.08%
	เกร็ดอัลบูมิน ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา6กรัมX0.24บาท) = 1.44 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	1.44	14.40	0.06%
	Botox ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา8.35กรัมX0.83บาท) = 6.93 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	6.93	69.30	0.28%

ตาราง 4.17 (ต่อ)

Golden Therapy + Ultra deep + Crys					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
Hya	ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา6.18กรัมX0.50บาท) = 3.09 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	3.09	30.90	0.12%
Liposome	ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา11.49กรัมX0.60บาท) = 6.90 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	6.90	69.00	0.28%
Traesemic	ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา6.44กรัมX0.50บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	3.22	32.20	0.13%
Ultradeep ครีม	ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา18.42กรัมX1.42บาท)= 26.15บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	26.15	261.50	1.05%
Golden Mask	ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา14.05กรัมX1.10บาท)= 15.46บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	15.46	154.60	0.62%
Super Antioxdent	ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา4.56กรัมX0.80บาท) = 3.64 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	3.64	36.40	0.15%

ตาราง 4.17 (ต่อ)

Golden Therapy + Ultra deep + Crys					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	Diamond Elastin ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาค่ายาต่อกรัม (ยา5.72กรัมX0.70บาท) = 4.00 บาท/ครั้ง	10 ครั้ง	4.00	40.00	1.76%
	รวม ค่ายาทำหน้า 10 ครั้ง			809.30	3.24%
ค่าเสื่อมราคา	เครื่องกรอผิว	10 ครั้ง	43.84	438.40	1.75%
	เครื่อง Ultra Deep	10 ครั้ง	20.52	205.20	0.82%
	ด้ามช้อนทอง	10 ครั้ง	2.66	26.60	0.11%
	เครื่อง Cry-O	10 ครั้ง	0.66	6.60	0.03%
	เตียง	10 ครั้ง	2.13	21.30	0.09%
	รวม ค่าเสื่อมราคา			698.10	2.80%
	รวมต้นทุนหลัก			2,307.40	9.24%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำ	-	-	450.00	1.80%
ของแถม	Protox lift Serum	1 ซิน	520.00	520.00	2.08%
	Anti Black New 30 g.	1 ซิน	450.00	450.00	1.80%
	Collagen	1 ซิน	272.00	272.00	1.08%
	Serum Vit C	1 ซิน	240.00	240.00	0.96%
	SPF60	1 ซิน	180.00	180.00	0.72%
	Melanis	1 ซิน	640.00	640.00	2.56%
	Brightage 4	1 ซิน	274.00	274.00	1.09%

ตาราง 4.17 (ต่อ)

Golden Therapy + Ultra deep + Crys					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	แผลเป็น gel (เล็ก)	1 ซีน	60.00	60.00	0.25%
	Pigment Control	1 ซีน	80.00	80.00	0.32%
	SPF 100	1 ซีน	62.00	62.00	0.25%
	บำรุง cream (เล็ก)	1 ซีน	120.00	120.00	0.48%
	A 7 (เม็ด)	28 เม็ด	10.00	280.00	1.12%
รวมต้นทุนสนับสนุน				3,628.00	14.51%
รวมต้นทุนทั้งสิ้น				5,935.40	23.74%

ตาราง 4.18 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม Golden Therapy + Ultradeep + Crys

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคาอัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่องกรอผิว Diamond	80,000.00 บาท	$(80,000 \times 20\%) = 16,000$ บาท/ปี	$\frac{16,000}{365}$	43.84 บาท/วัน
เครื่อง Ultra Deep Layer	37,450.00 บาท	$(37,450 \times 20\%) = 7,490$ บาท/ปี	$\frac{7,490}{365}$	20.52 บาท/วัน
ด้ามชั้นทองพร้อมสายแฉีก	4,850.00 บาท	$(4,850 \times 20\%) = 970$ บาท/ปี	$\frac{970}{365}$	2.66 บาท/วัน

ตาราง 4.18 (ต่อ)

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคา อัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่อง Cry-O Machine	1,200.00 บาท	(1,200 X 20%) = 240 บาท/ปี	<u>240</u> 365	0.66 บาท/วัน
เตียง	3,880.00 บาท	(3,880 X 20%) = 776 บาท/ปี	<u>776</u> 365	2.13 บาท/วัน

4.3.9 โปรแกรม Laser Hair Removal

การยิงเลเซอร์ Laser Hair Removal มีขั้นตอนดังนี้

1. เตรียมผิวโดยทำการเล็มหรือโกนขนให้เหลือความยาวประมาณ 0.5 - 1 มิลลิเมตร
2. ใช้เครื่อง Air Cooling เป่าพ่นความเย็นประมาณ 8 - 10 วินาที ก่อนทำการยิงเลเซอร์ เพื่อให้ความเย็นที่ผิว และลดอาการข้างเคียง
3. แพทย์จะทำการ ตั้งค่าพลังงาน โดยขึ้นกับขนาดของขน และสีผิว จากนั้นจะเริ่มทำการเลเซอร์ พร้อมกับพ่นเครื่องทำความเย็นเพื่อปกป้องผิวชั้นบนจากการ burn และช่วยไม่ให้เจ็บขณะทำ
4. ทำการนวดสครับผิวนคลายผิวด้วยครีมและวิตามินบำรุงต่าง ๆ

การคำนวณต้นทุนของโปรแกรม การยิงเลเซอร์ Laser Hair Removal แสดงในตารางที่ 4.19 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.20

ตาราง 4.19 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม Laser Hair Removal

Laser Hair Removal					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	1,650.00	4.13%
	ค่าทำ Laser	8 ครั้ง	525.00	4,200.00	10.50%
	ค่ายาทำ Laser/ครั้ง				
	Thermatron Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX0.35บาท) = 3.50 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	3.50	28.00	0.07%
	Alovera Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา7.15กรัมX0.45บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	3.22	25.76	0.06%
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 0.90 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	0.90	7.20	0.02%
	กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) = 1.79 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	1.79	14.32	0.04%
	BHA ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา3กรัมX0.64บาท) = 1.92 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	1.92	15.36	0.04%

ตาราง 4.19 (ต่อ)

Laser Hair Removal					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	แก้แพ้ ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาค่ายาต่อกรัม (ยา1.29กรัมX0.52บาท) = 0.67 บาท/ครั้ง	8 ครั้ง	0.67	5.36	0.01%
	รวม ค่ายาทำ Laser 8 ครั้ง			96.00	0.24%
ค่าเสื่อมราคา	เครื่อง IPL Ultima	8 ครั้ง	301.37	2,410.96	6.03%
	Hand Piece	8 ครั้ง	54.80	438.40	1.10%
	Filter	8 ครั้ง	10.96	87.68	0.22%
	เครื่อง Skin Cooling	8 ครั้ง	2.83	22.64	0.06%
	เตี๋ยงไฟฟ้า	8 ครั้ง	20.83	166.64	0.42%
	แว่นกันแสงเลเซอร์	8 ครั้ง	2.14	17.12	0.04%
	รวม ค่าเสื่อมราคา			3,143.41	7.87%
	รวมต้นทุนหลัก			9,089.44	22.72%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำพนักงาน	-	-	452.00	1.13%
ของแถม	Body Moisture	1 ซื้	130.87	130.87	0.33%
	Hydrating Serum	1 ซื้	73.83	73.83	0.18%
	รวมต้นทุนสนับสนุน			656.70	1.64%
รวมต้นทุนทั้งสิ้น				9,746.14	38.99%

ตาราง 4.20 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม Laser Hair Removal

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคาอัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่อง IPL Ultima YAG	550,000.00 บาท	(550,000 X 20%) = 110,000 บาท/ปี	<u>110,000</u> 365	301.37 บาท/วัน
Hand Piece	100,000.00 บาท	(100,000 X 20%) = 20,000 บาท/ปี	<u>20,000</u> 365	54.80 บาท/วัน
Filter	20,000.00 บาท	(20,000 X 20%) = 4,000 บาท/ปี	<u>4,000</u> 365	10.96 บาท/วัน
เครื่อง Skin Cooling	5,160.00 บาท	(5,160 X 20%) = 1,032 บาท/ปี	<u>1,032</u> 365	2.83 บาท/วัน
แว่นตากันแสง	3,900.00 บาท	(3,900 X 20%) = 780 บาท/ปี	<u>780</u> 365	2.14 บาท/วัน
เตียงไฟฟ้า(เตียงเลเซอร์)	38,000.00 บาท	(38,000 X 20%) = 7,600 บาท/ปี	<u>7,600</u> 365	20.83 บาท/วัน

4.3.10 โปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL

การยิงเลเซอร์ Fixel Rejuvenation Laser มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวหน้าด้วย Balancing cleanser
2. ทายาชาทิงไว้ประมาณ 30 นาที แล้วเช็ดออก
3. เริ่มยิงเลเซอร์โดยใช้เวลาประมาณ 15-20 นาที (ขั้นตอนนี้จะขึ้นอยู่กับปริมาณและปัญหาผิว) ระหว่างยิงเลเซอร์จะมีการใช้เครื่องพ่นลมเย็นเป่าเพื่อช่วยลดความร้อนจากแสงเลเซอร์

การทำ Hydro Balance IPL มีขั้นตอนดังนี้

1. ทำความสะอาดผิวหน้า
2. มาร์คหน้าด้วยเจลเย็น เพื่อลดอาการปวดร้อนจากแสง

3. ให้ลูกค้าที่ทำการรักษาสวมใส่แว่นตากันแสงเลเซอร์ เพื่อป้องกันดวงตาจากลำแสงในขณะที่ทำการรักษา
 4. ใช้เครื่อง IPL ซึ่งจะเป็นการเน้นยิงเฉพาะเจาะจงเป็นจุดบนใบหน้า เช่น รอยด่างจากสิว รอยหูด รอยริ้วรอย กระชับรูขุมขน ผื่น กระจ และจุดรอยด่างดำอื่นๆ
 5. หลังจากเสร็จขั้นตอนการยิงเลเซอร์ จากนั้นก็จะรักษาความชุ่มชื้นของผิวหนัง ด้วยการมาร์คหน้า ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 20 - 30 นาที
 6. หลังจากการมาร์คหน้า ถึงขั้นตอนกระตุ้นกล้ามเนื้อด้วยเครื่องนวดเย็น Cry-O พร้อมกับไฮยาลูรอน และอโลเวรา ให้ความเย็นลึกถึงผิวได้ผิวสามารถกระชับรูขุมขนและกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนและอีลาสติน
 7. Massage นวดใบหน้าด้วยมอยส์เจอร์ไรเซอร์เข้มข้นด้วย ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนโลหิตและคืนความชุ่มชื้นให้ผิวเป็นการผ่อนคลายกล้ามเนื้อ ทำให้กล้ามเนื้อแข็งแรง กระชับ ไม่หย่อนยาน
 8. ปกป้องผิวด้วยครีมกันแดด
 9. กวดจุดบริเวณใบหน้าเพื่อผ่อนคลายความตึงเครียด
- การคำนวณต้นทุนของโปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL แสดงในตารางที่ 4.21 ส่วนการคำนวณต้นทุนสนับสนุน เช่น ค่าเสื่อมราคา แสดงในตารางที่ 4.22

ตาราง 4.21 การคำนวณต้นทุนบริการของโปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL

Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ต้นทุนหลัก	ค่าตอบแทนแพทย์	-	-	1,800.00	3.60%
	ค่าทำหน้า	6 ครั้ง	440.00	2,640.00	5.28%
	ค่ายาทำหน้า Fraxel และ IPL/ครั้ง				
	Thermatron Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX0.35บาท) = 3.5 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	3.50	21.00	0.04%
	Alovera Gel ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา7.15กรัมX0.45บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	3.22	19.32	0.04%
	ครีมบำรุง ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.63กรัมX0.55บาท) = 0.90 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	0.90	5.40	0.01%
	กันแดด ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา1.64กรัมX1.09บาท) = 1.79 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	1.79	10.74	0.02%
	Hydro Balance Cream ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX1.20บาท) = 12.00 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	12.00	72.00	0.14%

ตาราง 4.21 (ต่อ)

Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL					
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)	
Hydro Balance Gel Mask ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX1.20บาท) = 12.00 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	12.00	72.00	0.14%	
Hydro Balance Mask (มาร์คโคลน) ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX1.00บาท) = 10.00 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	10.00	60.00	0.12%	
คาร์วีเย ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา10กรัมX7.37บาท) = 73.70 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	73.70	442.20	0.89%	
Vit – A ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา7.17กรัมX0.50บาท) = 3.59 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	3.59	21.54	0.04%	
Vit – C ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา4.56กรัมX0.40บาท) = 1.82 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	1.82	10.92	0.03%	
Collagen M ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา5.21กรัมX0.37บาท) = 1.93 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	1.93	11.58	0.03%	

ตาราง 4.21 (ต่อ)

Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL					
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)	
กระชับ ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา3.78กรัมX0.50บาท) = 1.89 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	1.89	11.34	0.02%	
Botox ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา8.35กรัมX0.83บาท) = 6.93 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	6.93	41.58	0.08%	
Hya ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา6.18กรัมX0.50บาท) = 3.09 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	3.09	18.54	0.04%	
Liposome ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา11.49กรัมX0.60บาท) = 6.90 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	6.90	41.40	0.08%	
Traesemic ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา6.44กรัมX0.50บาท) = 3.22 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	3.22	19.32	0.04%	
Eyeforever ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาต่อยาต่อกรัม (ยา4.04กรัมX0.91บาท) = 3.68 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	3.68	22.08	0.05%	

ตาราง 4.21 (ต่อ)

Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
	Ultra deep ครีม ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาค่ายาต่อกรัม (ยา18.42กรัมX1.42บาท)= 26.15บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	26.15	156.90	0.31%
	Super Antioxdent ปริมาณการใช้ยาทำหน้าต่อครั้ง X ราคาค่ายาต่อกรัม (ยา4.56กรัมX0.80บาท) = 3.64 บาท/ครั้ง	6 ครั้ง	3.64	21.84	0.04%
	รวม ค่ายาทำหน้า 6 ครั้ง			1,079.70	2.16%
ค่าเสื่อมราคา	เครื่อง Co2 Laser	6 ครั้ง	109.59	657.54	1.32%
	หัว Hand Pice Long	6 ครั้ง	54.80	328.80	0.66%
	เครื่อง Skin Cooling	6 ครั้ง	2.83	16.98	0.03%
	เครื่อง IPL	6 ครั้ง	219.18	1,315.08	2.63%
	หัว Hand Pice	6 ครั้ง	29.32	175.92	0.35%
	หัว Filter	6 ครั้ง	6.31	37.86	0.08%
	เตียงไฟฟ้า	6 ครั้ง	20.83	124.98	0.25%
	เครื่อง Cry-O	6 ครั้ง	0.66	3.96	0.01%
	แว่นกันแสง	6 ครั้ง	2.14	12.84	0.03%
	รวม ค่าเสื่อมราคา			2,673.96	5.36%
	รวมต้นทุนหลัก			8,193.66	16.39%
ต้นทุนสนับสนุน	ค่าแนะนำพนักงาน	-	-	565.00	1.13%

ตาราง 4.21 (ต่อ)

Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL					
รายการ		จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมจำนวนเงิน (บาท)	อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย (%)
ของแถม	Golden lift Serum	1 ซีน	20.56	20.56	0.04%
	Anti Black New	1 ซีน	61.18	61.18	0.12%
	Brightage 3	1 ซีน	23.96	23.96	0.05%
	Collagen	1 ซีน	16.61	16.61	0.03%
	Serum Vit C	1 ซีน	18.65	18.65	0.04%
	SPF60 (ล)	1 ซีน	50.82	50.82	0.10%
	Melanis 3 New	1 ซีน	82.63	82.63	0.17%
	บำรุง cream	1 ซีน	9.53	9.53	0.02%
	แผลเป็น gel	1 ซีน	9.11	9.11	0.02%
	AH care serum	1 ซีน	9.71	9.71	0.02%
	SPF 100	1 ซีน	12.42	12.42	0.03%
	Tran 7	28 เม็ด	1.96	54.78	0.11%
	Foban Ointment	1 ซีน	46.40	46.40	0.09%
	รวมต้นทุนสนับสนุน			981.36	1.97%
	รวมต้นทุนทั้งสิ้น			9,175.02	18.36%

ตาราง 4.22 การคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ของโปรแกรม Fixel Rejuvenation
Laser + Hydro Balance IPL

รายการ	ราคาเครื่องมือแพทย์ ณ วันที่ซื้อ	ค่าเสื่อมราคาอัตรา 20% ต่อปี	จำนวน(วัน)ใช้งาน(365วัน)	ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ไป
เครื่อง Co2 Laser	200,000.00 บาท	(200,000 X 20%) = 40,000 บาท/ปี	<u>40,000</u> 365	109.59 บาท/วัน
หัว Hand Piece Long	100,000.00 บาท	(100,000 X 20%) = 20,000 บาท/ปี	<u>20,000</u> 365	54.80 บาท/วัน
เครื่อง Skin Cooling	5,160.00 บาท	(5,160 X 20%) = 1,032 บาท/ปี	<u>1,032</u> 365	2.83 บาท/วัน
เครื่อง IPL	400,000.00 บาท	(400,000 X 20%) = 80,000 บาท/ปี	<u>80,000</u> 365	219.18 บาท/วัน
หัว Handpiece IPL	53,500.00 บาท	(53,500 X 20%) = 10,700 บาท/ปี	<u>10,700</u> 365	29.32 บาท/วัน
แผ่น Filter	11,500.00 บาท	(11,500 X 20%) = 2,300 บาท/ปี	<u>2,300</u> 365	6.31 บาท/วัน
แว่นตากันแสง	3,900.00 บาท	(3,900 X 20%) = 780 บาท/ปี	<u>780</u> 365	2.14 บาท/วัน
เตียงไฟฟ้า(เตียงเลเซอร์)	38,000.00 บาท	(38,000 X 20%) = 7,600 บาท/ปี	<u>7,600</u> 365	20.83 บาท/วัน
เครื่อง Cry-O Machine	1,200.00 บาท	(1,200 X 20%) = 240 บาท/ปี	<u>240</u> 365	0.66 บาท/วัน

4.4 การวิเคราะห์อัตราส่วนของต้นทุนบริการ

จากการคำนวณหาต้นทุนบริการจากการดำเนินกิจกรรมให้บริการ เมื่อรับรู้ถึงต้นทุนบริการในแต่ละกิจกรรมต่าง ๆ และอัตราส่วนต้นทุนในแต่ละหน่วยของต้นทุนบริการ ซึ่งในขั้นต่อไปจะเป็นการวิเคราะห์ในส่วนอัตราต้นทุนบริการที่มีอัตราส่วนผลตอบแทนต่าง ๆ ของต้นทุน

บริการจากกิจกรรมดำเนินงาน และการวิเคราะห์ในอัตราส่วนต่าง ๆ สามารถวิเคราะห์และสรุปผลได้ดังในตาราง 4.23

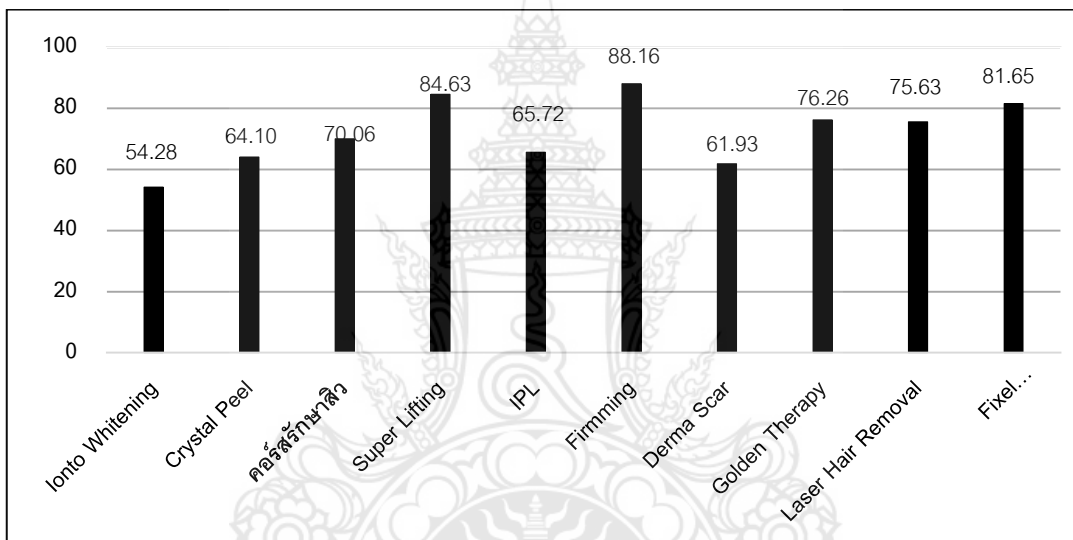
ตาราง 4.23 การวิเคราะห์อัตราส่วนต่าง ๆ ของกิจกรรมการบริการ

การวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นต่อต้นทุนบริการ					
Coures	ราคาขาย (บาท)	ต้นทุนบริการ (บาท)	อัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย (%)	อัตรากำไรขั้นต้น (บาท)	อัตรากำไรต่อต้นทุนบริการ (%)
1. Ionto Whitening Treatment (5ครั้ง)	3,000.00	1,371.60	54.28%	1,628.40	118.72%
2. Crystal Peeling (8ครั้ง)	7,000.00	2,513.12	64.10%	4,486.88	178.54%
3. คอร์สรักษาสิว (15ครั้ง)	9,100.00	2,724.22	70.06%	6,375.78	234.04%
4. Super Lifting (10ครั้ง)	12,400.00	1,905.51	84.63%	10,494.49	550.74%
5. โปรแกรม IPL (5ครั้ง)	20,000.00	6,855.45	65.72%	13,144.55	191.74%
6. Firming G5 (10ครั้ง)	20,000.00	2,368.80	88.16%	17,631.20	744.31%
7. Derma Scar (5ครั้ง)	23,500.00	8,016.75	61.93%	15,483.25	193.14%
8. Golden Therapy Ultradeep (10ครั้ง)	25,000.00	5,935.40	76.26%	19,064.60	355.76%
9. Laser Hair Removal(8ครั้ง)1,200 shoot	40,000.00	9,746.14	75.63%	30,253.86	310.42%
10. Fixel Rejuvenation Laser + Hydro Balance IPL (6ครั้ง)	50,000.00	9,175.02	81.65%	40,824.98	444.96%

จากตาราง 4.23 การวิเคราะห์อัตราส่วนการทำกำไรกำไรขั้นต้นในอัตราส่วนต่าง ๆ ของกิจกรรมดำเนินงานให้บริการ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นในอัตราส่วน

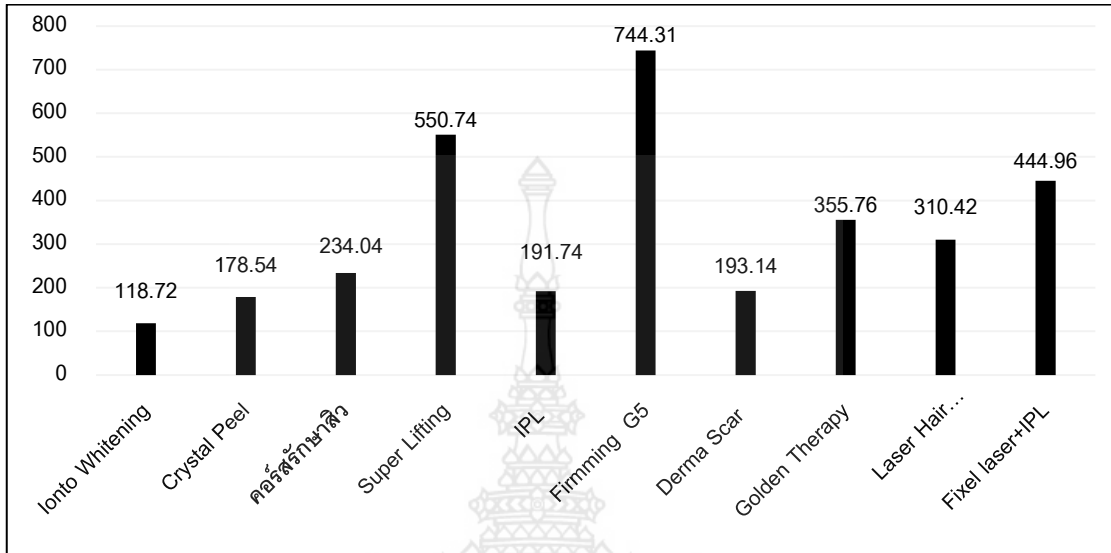
ต่าง ๆ ซึ่งการวิเคราะห์อัตราส่วนของต้นทุนบริการ ยังสามารถแสดงการวิเคราะห์ในรูปแบบของ แผนภูมิแบบกราฟ ซึ่งจะแสดงในส่วนของการวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้นที่มีต่อราคาขาย (%) และการวิเคราะห์อัตราส่วนของอัตรากำไรที่มีต่อต้นทุนบริการ (%) ซึ่งจะแสดงใน ภาพ 4.1 และ ภาพ 4.2

ภาพ 4.1 กราฟแสดงอัตรากำไรขั้นต้นต่อราคาขาย (%)



จากการวิเคราะห์แผนภูมิกราฟภาพ 4.1 เป็นการแสดงถึงอัตราส่วนในการทำกำไรขั้นต้นที่มีต่อราคาขายของการให้บริการในกิจกรรมต่าง ๆ จากแผนภูมิกราฟภาพ 4.1 แสดงถึงประสิทธิภาพความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นต่อราคาขาย จากภาพพบว่า โปรแกรม Firming G5 ทำกำไรขั้นต้นต่อราคาขายสูงสุด เท่ากับร้อยละ 88.16 ในขณะที่ โปรแกรม Lonto Whitening Treatment ได้อัตราทำกำไรขั้นต้นต่อราคาขายต่ำสุดเท่ากับร้อยละ 54.28 และเมื่อเปรียบเทียบแผนภูมิภาพ ภาพ 4.2 อธิบายถึงอัตราส่วนต่อต้นทุนบริการ พบว่าสอดคล้องกับอัตราส่วนในการทำกำไรขั้นต้นต่อราคาขาย ในแผนภูมิภาพ ภาพ 4.2 โปรแกรมบริการที่ได้ทำกำไรขั้นต้นต่อต้นทุนบริการสูงสุดคือ FIRMING G5 เท่ากับร้อยละ 744.31 และโปรแกรมบริการที่ได้ทำกำไรขั้นต้นต่อต้นทุนบริการต่ำสุดคือ Lonto Whitening Treatment เท่ากับร้อยละ 118.72

ภาพ 4.2 กราฟแสดงอัตรากำไรขั้นต้นต่อต้นทุนบริการ (%)



การวิเคราะห์อัตราในการทำกำไรขั้นต้นที่มีต่อราคาขาย การวิเคราะห์อัตราการทำกำไรขั้นต้นที่มีต่อต้นทุนขาย ซึ่งจากการวิเคราะห์แสดงให้เห็นความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นในสัดส่วนต่าง ๆ ที่มีอัตรากำไรที่สูง ซึ่งจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้แสดงให้เห็นถึงเหตุปัจจัยสถานะและความเสี่ยงต่าง ๆ ที่สถาบันฯ ต้องรับภาระความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากสถานะความผิดพลาดจากการรักษา ทั้งเป็นเหตุจากการแพทย์ในการรักษาของตัวลูกค้า หรือจะเป็นเหตุจากทางผู้ปฏิบัติงานของสถาบันฯ ซึ่งเหตุปัจจัยเหล่านี้จึงทำให้สถาบันฯ จำเป็นต้องมีการบริหารความเสี่ยงให้กิจกรรมการให้บริการมีความสามารถในการทำกำไรขั้นต้น เพื่อให้รองรับปัจจัยสถานะกับความความเสี่ยงและเพื่อให้ครอบคลุมกับต้นทุนค่าใช้จ่ายกับการส่งเสริมการขายด้านต่าง ๆ เพื่อที่สถาบันฯ จะสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและสามารถให้การรักษาลูกค้าให้มีความปลอดภัยต่อลูกค้าได้อย่างเต็มที่ ซึ่งค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่สถาบันฯ ต้องรับภาระ จะแสดงดังในตาราง 4.24

ตาราง 4.24 ตารางแสดงค่าใช้จ่าย ปี 2554 และแสดงอัตราค่าใช้จ่ายต่อยอดขาย (%)

ยอดขายและค่าใช้จ่าย ปี 2554			อัตราค่าใช้จ่าย	
รายการ	จำนวนเงิน (หน่วย:บาท)	จำนวนเงิน (หน่วย:บาท)	ต่อ ยอดขาย (%)	
ยอดขาย ปี 2554	2,408,228,250.33	-	-	
เงินเดือนแพทย์	-	117,256,685.16	4.87%	
ค่าเช่า	-	199,250,994.69	ค่าใช้จ่าย X100 ยอดขาย	8.27%
ค่าโฆษณา	-	99,397,685.39	4.13%	
ค่าส่งเสริมการขาย	-	58,076,175.76	2.41%	
รวม	<u>2,408,228,250.33</u>	<u>473,981,541.00</u>	<u>19.68%</u>	

จากตาราง 4.24 เป็นการแสดงรายการค่าใช้จ่ายที่มีความจำเป็นและสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งเป็นการใช้ระบบการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ของสถาบันฯ ซึ่งค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจเหล่านี้ ก็แสดงให้เห็นถึงอัตราต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูง อันเนื่องมาจากการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ของสถาบันฯ และจากการแข่งขันสร้างรายได้เปรียบจากการแข่งขันทางธุรกิจที่มีสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง

ผลการวิเคราะห์ในตาราง 4.24 ได้ทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบในอัตราของต้นทุนค่าใช้จ่ายที่มีต่อยอดขาย จากการวิเคราะห์อัตราสัดส่วนของค่าใช้จ่ายที่มีต่อยอดขาย แสดงให้เห็นว่าการดำเนินงานบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ สร้างรายได้เปรียบทางการตลาดซึ่งอาจเป็นปัจจัยเกิดความผิดพลาดก่อให้เกิดความเสียหาย และเป็นเหตุให้ธุรกิจตกอยู่ในความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นกิจการจึงต้องประเมินค่าใช้จ่ายที่อาจจะวางผลตอบแทนในระดับสูงเพื่อลดผลความเสี่ยงดังกล่าว แต่ถ้าธุรกิจมีการบริหารจัดการที่ดีถูกต้องและเหมาะสมและมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจในสภาวะที่การแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง ก็จะสามารถทำให้ธุรกิจสามารถ

ดำเนินกิจการและพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีความมั่นคงแข็งแรง และจะได้รับความไว้วางใจ ความเชื่อมั่น จากลูกค้าที่มีความสนใจเข้าใช้

ตาราง 4.25 ตารางเปรียบเทียบราคาขายของสถาบันความงามแห่งนี้และของคู่แข่งทางการตลาดทั้งรายใหญ่และรายย่อย

Course	ราคาขาย (บาท/ครั้ง)		
	สถาบันความงามแห่งนี้	คู่แข่งรายใหญ่	คู่แข่งรายย่อย
1. Ionto Whitening	600.00	600.00	750.00
2. Crystal Peeling	875.00	1,375.00	1,000.00
3. คอร์สรักษาสิว	600.00	600.00	900 .00
4. Super Lifting	1,240.00	1,750.00	1,500.00
5. IPL	4,000.00	2,700.00	2,500.00
6. Firming	2,000.00	2,400.00	2,000.00
7. Derma Scar	4,700.00	4,400.00	2,000.00
8. Golden Therapy	2,500 .00	1,750.00	2,500.00
9. Laser Hair Removal	5,000.00	2,000.00	3,000.00
10. Fixel Rejuvenation Laser	8,333.33	4,000.00	4,000.00

จากการวิเคราะห์ตารางเปรียบเทียบราคาขายของสถาบันเสริมความงามแห่งนี้และราคาขายด้านคู่แข่ง ทั้งคู่แข่งรายใหญ่และคู่แข่งรายย่อย พบว่าจากการเฉลี่ยราคาขายต้นทุน

บริการเป็นรายครั้งของสถาบันเสริมความงามแห่งนี้ จะพบว่ามีมูลค่าราคาขายที่สูงกว่าทางด้านของคู่แข่ง ซึ่งปัจจัยที่ทำให้สถาบันเสริมความงามมีมูลค่าราคาขายที่สูงกว่าคู่แข่ง

จากกรณีวิเคราะห์คู่แข่งจะใช้กลยุทธ์ Cost Leadership คือ การมุ่งเน้นการเข้าใช้บริการเป็นรายครั้ง มากกว่าการมุ่งเน้นขายเป็นคอร์สบริการ เพื่อลูกค้าจะตัดสินใจและเลือกเข้ารับบริการได้ง่าย และคู่แข่งรายใหญ่ซึ่งในคลินิกจะไม่ได้มีแพทย์คอยให้คำปรึกษาในทุกแห่ง จะมีแพทย์ประจำคลินิกเป็นบางแห่ง ซึ่งคลินิกที่ไม่มีแพทย์ประจำสาขาจะมีการบริการ เฉพาะเช่น การทำสปา การนวดหน้า การทรีตเมนต์หน้า หรือการขัดตัว เป็นต้น

จากผลการวิจัยต่างจากสถาบันเสริมความงามแห่งนี้จะมุ่งเน้นเป็นการขายบริการรายคอร์ส (Product Differentiation) ซึ่งการให้บริการแบบรายคอร์สของสถาบันความงามแห่งนี้ จะเน้นในขั้นตอนการให้บริการ ซึ่งกระบวนการดำเนินกิจกรรมบริการให้ลูกค้าจะมีความครอบคลุมกว่าการให้บริการเป็นรายครั้งซึ่งจะเป็นการผสมผสานวิธีการทำ ซึ่งจะทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าการทำเป็นแบบจุดเดียววิธีการเดียว และสถาบันความงามแห่งนี้ จะใช้ตัวยาและเครื่องมือแพทย์ที่มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพ และจะมีแพทย์คอยดูแล ให้คำแนะนำ โดยแพทย์ประจำคลินิกจะมีความเป็นกันเองและให้ความใส่ใจกับลูกค้าเสมอ ซึ่งเป็นจุดแข็งของสถาบันความงามแห่งนี้ ซึ่งแพทย์ประจำสาขาจะได้รับการฝึกอบรมจากอาจารย์แพทย์ก่อนที่จะมาเป็นแพทย์ประจำสาขา ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของสถาบันความงามแห่งนี้จะมีเป็นลูกค้าวัยทำงานและกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง เพราะจะมีความพร้อมที่จะจ่ายเงินกับการดูแลความงามให้กับตัวเองได้อย่างเต็มที่ และเมื่อลูกค้าตัดสินใจเข้ารับบริการในสถาบันเสริมความงามแห่งนี้ ทางสถาบันความงามจะมีโปรโมชั่นส่วนลดการเปิดคอร์ส ให้ของแถม หรือการให้สิทธิในการผ่อนชำระ และให้สิทธิในการเปิดการรักษาคอร์สควบคู่เพิ่มเติมหรือเมื่อลูกค้าตกลงซื้อคอร์สบริการในคอร์สที่ 2 ทางสถาบันจะให้สิทธิส่วนลดและเพิ่มจำนวนครั้งการทำสำหรับลูกค้าที่ซื้อคอร์สการใช้บริการในคอร์สต่อไป เพื่อให้ลูกค้ามีความสนใจในเข้าใช้บริการต่างๆของสถาบันเสริมความงามแห่งนี้อย่างต่อเนื่อง และสถาบันความงามยังเป็นผู้นำทางด้านเครื่องมือแพทย์และนวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่นำเข้ามาใช้เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ และจุดแข็งอีกด้านหนึ่งของสถาบันเสริมความงามแห่งนี้คือ มีทีมงานวิจัยเพื่อการคิดค้นทดลองเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ยา เพื่อให้ได้ยาที่ดีที่สุด และนำยามาใช้รักษาให้กับลูกค้าที่มาเข้าใช้บริการ และคลินิกของสถาบันความงามแห่งนี้ในทุกสาขาจะมีแพทย์ประจำคลินิกคอยให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า และคอยดูแลลูกค้าระหว่างที่เข้าใช้บริการ

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา “ต้นทุนการให้บริการของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง” จากการเก็บรวบรวมข้อมูลที่เป็นราคาขายและต้นทุนให้บริการจำแนกเป็นต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุน ทำให้ทราบถึงต้นทุนการบริการของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง สรุปได้ดังนี้

- 5.1 สรุปผลการวิจัย
- 5.2 อภิปรายผล
- 5.3 ข้อจำกัดในการวิจัย
- 5.4 ข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาด้านต้นทุนบริการของสถาบันเสริมความงามแห่งหนึ่ง จากการศึกษารายละเอียดในครั้งนี้อย่างละเอียดได้ยกตัวอย่างจำนวน 10 ตัวอย่าง พบว่าราคาขายคือ โปรแกรม Ionto Whitening Treatment เท่ากับ 3,000 บาท โปรแกรม Crystal Peeling เท่ากับ 7,000 บาท โปรแกรม คอรัสรักษาสิว เท่ากับ 9,100 บาท โปรแกรม Super Lifting เท่ากับ 12,400 บาท โปรแกรม IPL เท่ากับ 20,000 บาท โปรแกรม Firming G5 เท่ากับ 20,000 บาท โปรแกรม Derma Scar เท่ากับ 23,500 บาท โปรแกรม Golden Therapy Ultra Deep Cry เท่ากับ 25,000 บาท โปรแกรม Laser Hair Removal เท่ากับ 40,000 บาท โปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser & Hydro Balance IPL เท่ากับ 50,000 บาท

ต้นทุนบริการ คือ โปรแกรม Ionto Whitening Treatment เท่ากับ 1,294.40 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 852.40 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 442.00 บาท โปรแกรม Crystal Peeling เท่ากับ 2,513.12 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 1,419.12 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 1,094.00 บาท โปรแกรม คอรัสรักษาสิว เท่ากับ 2,717.10 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 1,073.10 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 1,644.00 บาท

โปรแกรม Super Lifting เท่ากับ 1,905.51 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 1,491.10 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 414.41 บาท โปรแกรม IPL เท่ากับ 6,855.45 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 3,624.45 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 3,231.00 บาท โปรแกรม Firming G5 เท่ากับ 2,338.10 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 2,088.10 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 250.00 บาท โปรแกรม Derma Scar เท่ากับ 8,016.75 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 4,735.75 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 3,218.00 บาท โปรแกรม Golden Therapy Ultra Deep Cry เท่ากับ 5,485.40 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 2,307.40 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 3,178.00 บาท โปรแกรม Laser Hair Removal เท่ากับ 9,746.14 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 9,089.44 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 656.70 บาท โปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser & Hydro Balance IPL เท่ากับ 9,175.02 บาท แบ่งเป็นต้นทุนหลัก 8,193.66 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสนับสนุน 981.36 บาท

ต้นทุนบริการ มีอัตรากำไรต่อราคาขาย คือ โปรแกรม Ionto Whitening Treatment เท่ากับ 1,705.60 บาท โปรแกรม Crystal Peeling เท่ากับ 4,486.88 บาท โปรแกรม คอรัลรักษาสิว เท่ากับ 6,382.90 บาท โปรแกรม Super Lifting เท่ากับ 10,494.49 บาท โปรแกรม IPL เท่ากับ 13,144.55 บาท โปรแกรม Firming G5 เท่ากับ 17,661.90 บาท โปรแกรม โปรแกรม Golden Therapy Ultra Deep Cry เท่ากับ 19,514.60 บาท Derma Scar เท่ากับ 15,483.25 บาท โปรแกรม Laser Hair Removal เท่ากับ 30,253.86 บาท โปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser & Hydro Balance IPL เท่ากับ 40,824.98 บาท

ต้นทุนบริการ มีอัตรากำไรต่อต้นทุนบริการ คือ โปรแกรม Ionto Whitening Treatment เท่ากับ 131.77% โปรแกรม Crystal Peeling เท่ากับ 178.54% โปรแกรม คอรัลรักษาสิว เท่ากับ 234.92% โปรแกรม Super Lifting เท่ากับ 550.74% โปรแกรม IPL เท่ากับ 191.74% โปรแกรม Firming G5 เท่ากับ 755.40% โปรแกรม Derma Scar เท่ากับ 193.14% โปรแกรม Golden Therapy Ultra Deep Cry เท่ากับ 355.75% โปรแกรม Laser Hair Removal เท่ากับ 310.42% โปรแกรม Fixel Rejuvenation Laser & Hydro Balance IPL เท่ากับ 444.96%

5.2 อภิปรายผล

จากการประเมินต้นทุนบริการของสถาบันเสริมความงามแห่งนี้ เป็นการแสดงให้เห็นถึงต้นทุนบริการที่เกิดขึ้นของสถาบันเสริมความงามแห่งนี้ ซึ่งจำแนกต้นทุนออกเป็น 2 กลุ่ม คือต้นทุนหลัก (Main costs) และต้นทุนสนับสนุน (Support costs) ซึ่งผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้พบว่า ต้นทุนบริการที่เกิดขึ้นสำหรับการให้บริการ จากการคำนวณแสดงให้เห็นถึงต้นทุนระหว่างต้นทุนหลักและต้นทุนสนับสนุนที่เกิดขึ้นซึ่งต้นทุนหลัก มีต้นทุนที่สูงกว่าต้นทุนสนับสนุน

เมื่อวิเคราะห์อัตราต้นทุนบริการต่อราคาขาย จะพบว่ามีอัตรากำไรที่เกิดขึ้นมีมูลค่าสูง แต่จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ทำให้เห็นว่า การดำเนินธุรกิจสถาบันเสริมความงามมีสภาพการแข่งขันในตลาดที่มีความรุนแรงและมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง จึงทำให้มีต้นทุนด้านค่าโฆษณา ค่าส่งเสริมการขาย และค่าเช่า ที่สูงมาก ดังนั้นจึงทำให้สถาบันเสริมความงามจึงจำเป็นต้องมีการตั้งอัตรากำไรต่อต้นทุนบริการที่สูง เพื่อที่จะให้ครอบคลุมกับค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นต่าง ๆ ดังกล่าว

5.3 ข้อจำกัดในการทำวิจัย

จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีข้อจำกัดสำหรับการศึกษา คือ

5.3.1 การคิดค่าเสื่อมราคา - เครื่องมือแพทย์ชนิดที่เป็นเลเซอร์แบบจำกัดจำนวน Shoot การยิง ที่ผู้ทำวิจัยที่ไม่สามารถนับจำนวนครั้งการยิงใช้งานได้ตามจริง เพราะเนื่องจากไม่สามารถเข้าถึงการรักษาหรือสามารถเข้ารับการรักษาแบบการยิงเลเซอร์แบบจำกัดจำนวน Shoot การยิง

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้จัดทำจึงเลือกใช้วิธีการคิดค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ชนิดเลเซอร์ โดยใช้วิธีการคำนวณค่าเสื่อมราคา-เครื่องมือแพทย์ แบบวิธีเส้นตรง ในอัตรา 20% ต่อปี คือ $(\text{ราคาเครื่องมือแพทย์} \times 20\%) / 365 \text{ วัน} = \text{ค่าเสื่อมราคาต่อการยิงงาน 1 วัน}$ ซึ่งอาจทำให้ต้นทุนที่ปันส่วนเกิดความคลาดเคลื่อนจากที่ควรเป็น

5.3.2 การเข้าถึงข้อมูลและการเข้าถึงเหตุการณ์ กระบวนการซึ่งเข้าถึงเหตุการณ์รวมถึงการสัมภาษณ์ความพึงพอใจของผู้รับเข้าบริการจะสามารถวิเคราะห์ต้นทุนสนับสนุนอื่นได้ดียิ่งขึ้น เช่นการปันส่วนค่าสาธารณูปโภคต่อเครื่องมือแพทย์และอื่น ๆ ซึ่งช่วยให้การวิเคราะห์ต้นทุนและกำไรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5.4 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาวิจัยในครั้งผู้จัดทำได้มีข้อเสนอแนะ คือ หากบริษัทมีการนำระบบต้นทุนฐาน(Activity-Based Costing) หรือระบบ ABC ซึ่งจะเป็นเครื่องมือในการบริหารงาน ซึ่งจะเพิ่มความเชื่อมโยงการบริหารระดับองค์กรลงสู่ระบบการปฏิบัติงานประจำวัน ของแต่ละหน่วยงานทั้งกิจการ ในลักษณะที่มองกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กรเป็นภาพรวม มาใช้ในธุรกิจจะช่วยให้บริษัทมีข้อมูลเพื่อการตัดสินใจที่ดีกว่าธุรกิจที่ไม่ได้มีการใช้ระบบ ABC หรือไม่ จุดประสงค์สำคัญของ ABC คือการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารเพื่อให้เข้าใจในต้นทุนที่เกิดขึ้นได้ง่ายขึ้น ทำให้ผู้บริหารได้รับทราบถึงปัจจัยที่ทำให้ต้นทุนบริการต่าง ๆ ที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง โดยการระบุกิจกรรมของ ต้นทุนบริการ และตัวผลักดันต้นทุนสนับสนุน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการคำนวณต้นทุนบริการ และยังสามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาบริการในด้านต่าง ๆ และเพื่อช่วยในการตัดสินใจในการลดความสูญเปล่าหรือต้นทุนบริการที่ไม่ทำให้เพิ่มค่า

เมื่อสถาบันเสริมความงามได้นำระบบ ABC มาใช้และได้ทำการวิเคราะห์การปันส่วนต้นทุนตามทฤษฎี และหลักเกณฑ์การปันส่วนตามหลักการของระบบต้นทุนฐานกิจกรรม ซึ่งสถาบันจะได้ทราบถึงต้นทุนต่อหน่วยบริการได้อย่างถูกต้องมากขึ้น ซึ่งจะสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์และตัดสินใจในการกำหนดในด้านราคาขาย และการควบคุมในต้นทุนต่าง ๆ เป็นต้น



บรรณานุกรม

- กรรณิกา แก้วมะเริง. (2552). **ต้นทุนกิจกรรม กรณีศึกษาโรงเรียนมหิตลวิทยานุสรณ์.**
การค้นคว้าอิสระระดับปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- นิตยา ทองอู่. (2551). **การใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมในธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานของ
บริษัท ปันณ จำกัด.** การค้นคว้าอิสระระดับปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- วรศักดิ์ ทุมมานนท์. (2544). **ระบบการบริหารต้นทุนกิจกรรม.** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ไอออนิค
- วาสนา วิเศษสิงห์. (2543). **แนวทางในการลดต้นทุนโดยใช้ระบบต้นทุนกิจกรรม ของ
บริษัท พิบูลย์คอนกรีต.** วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สุดปราณี มณีศรี. (2545). **แนวทางในการลดต้นทุนโดยใช้ระบบต้นทุนกิจกรรม
กรณีศึกษา บริษัท วี.พี.เอฟ.กรุ๊ป จำกัด.** การค้นคว้าอิสระปริญญาโทมหาบัณฑิต,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ดนุชา คุณพนิชกิจ. (2538). **กลยุทธ์ธุรกิจ (Business Strategy).** หน้า 30.
- ธิดานนท์ ทิพย์เนตร. (2554). **การใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรมของราชบัณฑิตยสถาน.**
การค้นคว้าอิสระระดับปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.
- วัฒนา วงเกียรติรัตน์. (2547). **ประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Operational Efficiency).**
หน้า 15.
- สุกัญญา ประเสริฐศรี. (2552). **เปรียบเทียบความสัมพันธ์ของมูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐศาสตร์
(EVA) และ EBITDA ที่ส่งผลกระทบต่อราคาตลาดของหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน
ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มอุตสาหกรรมพลังงานและ
สาธารณูปโภค.** การค้นคว้าอิสระระดับปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล
พระนคร.
- ดวงมณี โกมารทัต. (2546). **การบัญชีต้นทุน.** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- วรศักดิ์ ทุมมานนท์. (2547). **การประยุกต์ต้นทุนกิจกรรม.** กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- ดนุชา คุณพนิชกิจ. (2553). **การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์.** หน้า 47-53.

บรรณานุกรม (ต่อ)

SB BEAUTY AND FOOD. ความหมายธุรกิจให้บริการความงาม. (ออนไลน์). ได้จาก

<https://sites.google.com/site/sbbeautyandfood/khwam-hmay>

SB BEAUTY AND FOOD. ความงามแบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่. (ออนไลน์). ได้จาก

<https://sites.google.com/site/sbbeautyandfood/khwam-hmay/khwam-ngam-di-pen-3-pra-pheth-hiy>

Beauty For Shop. นวัตกรรมความงามกับการลดน้ำหนัก. (ออนไลน์). ได้จาก

<http://beautyforshop.com/article/10015/นวัตกรรมความงามกับการลดน้ำหนัก>

สยามรัฐ. Than Online, คอลัมน์การตลาด. (ออนไลน์). ได้จาก www.siamrath.co.th



ประวัติการศึกษาและการทำงาน

ชื่อ นามสกุล นายสรวิศ กาญจนากร
วัน เดือน ปีเกิด 1 มิถุนายน 2532
ภูมิลำเนา 328 ถนนรักการดี ตำบลคูทัยใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดคูทัยธานี
61000

ประวัติการศึกษา

วุฒิการศึกษา	ชื่อสถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
ระดับชั้นประถม	โรงเรียนอนุศิษย์วิทยา	ปี 2544
ระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น	โรงเรียนลาซาลโชติรวินครสวรรค์	ปี 2547
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ปวช.	วิทยาลัยเทคนิคคูทัยธานี	ปี 2550
ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ปวส.	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร	ปี 2552
ระดับปริญญาตรี	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร	ปี 2554

