ธุรกิจสถานความงามดูแลผิวหน้า และผิวพรรณ[1]

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

สิงหาคม 2554

ความสวยความงาม เป็นอีกหนึ่งความต้องการที่ผู้บริโภคในยุคนี้ให้ความสำคัญ กลุ่มผู้ที่มีความปรารถนาให้ผิวหน้าและผิวพรรณของตนเองดูดีมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น จากที่เป็นเพียงความสนใจของกลุ่มผู้หญิงวัยกลางคนที่มีกำลังซื้อสูง ปัจจุบันความสนใจได้ขยายไปยังกลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา รวมทั้งกลุ่มลูกค้าผู้ชายมากขึ้น ทั้งนี้ การให้ความสำคัญกับความงามบนใบหน้าและผิวพรรณ ได้รับแรงหนุนจากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตของคนยุคใหม่ที่มีการติดต่อสื่อสารกับโลกภายนอกมากขึ้น ทั้งการพบปะเพื่อนฝูง และการติดต่อเพื่อธุรกิจ ทำให้คนส่วนใหญ่ต้องการมีหน้าตา และผิวพรรณที่ดูดี เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจ และเสริมสร้างบุคลิกภาพที่ดีให้แก่ตนเองมากขึ้น นอกจากนี้ ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ กระแสความชื่นชอบศิลปินเกาหลี ซึ่งนอกจากจะมีความโดดเด่นทั้งความสามารถในการแสดง การร้องและเต้นแล้ว และยังมีจุดขายในเรื่องของหน้าตาที่สวยงาม และความขาวกระจ่างใสของผิวหน้าและผิวกาย

โดยปัจจัยดังกล่าวนอกจากจะช่วยให้มีกลุ่มผู้ที่สนใจดูแลผิวพรรณเพิ่มมากขึ้นแล้ว ยังช่วยกระตุ้นให้ลูกค้ามีความต้องการที่จะมีผิวพรรณที่สวยใสในเวลาอันรวดเร็ว แต่ในขณะที่การใช้เครื่องสำอางค์ และครีมบำรุงผิว เพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอและไม่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทันท่วงที ทำให้คนนิยมที่จะเข้ามาใช้บริการในสถานความงาม/คลินิกความงามเพื่อดูแลผิวหน้า และผิวพรรณเพิ่มมากขึ้น จนธุรกิจสถานความงามกลายเป็นธุรกิจที่น่าสนใจอีกธุรกิจหนึ่ง โดยทั่วไป การให้บริการดูแลผิวหน้าและผิวพรรณ สามารถแบ่งตามประเภทของการให้บริการลูกค้าได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ดังนี้

เพื่อรักษาปัญหาเกี่ยวกับผิวหนัง

- การรักษาปัญหาผิว เช่น สิว ผดผื่น ฝ้า เริ่มมีให้บริการตั้งแต่ในยุคแรกของธุรกิจความงาม ส่วนใหญ่จะเปิดให้บริการในรูปแบบคลินิก และมีแพทย์ประจำคลินิกเป็นผู้ตรวจรักษา โดยการรักษาจะมีตั้งแต่การแนะนำการดูแล ทำความสะอาดผิวหน้า ให้ความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่เกิดปัญหาผิว และรักษาด้วยยาฉีด ยาทา และยารับประทาน
- ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยรุ่น ที่มีปัญหาสิว ฝ้า ผดผื่นบนใบหน้า

เพื่อปรับปรุงสภาพผิวหน้าให้ ขาวใส ไร้ริ้วรอย

- เป็นการขยายขอบเขตการให้บริการของธุรกิจเสริมความงาม เพื่อจับลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะ นอกเหนือจากการรักษาปัญหาผิวหนัง โดยการบริการจะมีหลายโปรแกรมให้เลือก เช่น ทรีทเมนต์ลบรอยจากสิว ลบริ้วรอยเหี่ยวย่น ปรับผิวขาว ยกกระชับผิว ขัดและพอกผิว
- การให้บริการจะมีทั้งคลินิก ที่พัฒนาเป็นคลินิกความงามครบวงจรให้บริการทั้งการรักษาปัญหาผิว และการฟื้นฟูสภาพผิว ซึ่งตรวจและวินิจฉัยโดยแพทย์เฉพาะทาง และสถานความงามที่ให้บริการทำทรีทเมนต์หน้าและสปาผิว
- กลุ่มลูกค้าค่อนข้างหลากหลายตั้งแต่วัยรุ่น วัยกลางคน จนถึงวัยสูงอายุ

[1] สถานความงามดูแลผิวหน้าและผิวพรรณ ไม่รวมโรงพยาบาล คลินิกเวชกรรมทั่วไป โรงพยาบาล/คลินิกศัลยกรรม และสถาบันลดน้ำหนัก

สำหรับแนวโน้มของธุรกิจสถานความงานดูแลผิว คาดว่าจะเป็นธุรกิจที่มีโอกาสขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในส่วนของการให้บริการปรับปรุงสภาพผิวหน้า เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคที่มีความต้องการ “สวยอย่างเร่งด่วน” นับวันจะมีเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่ธุรกิจสถานความงาม มีการปรับปรุงคุณภาพและเทคโนโลยีที่ใช้ในการรักษา และมีการให้บริการที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างตรงจุดและรวดเร็วมากขึ้น จนทำให้ผู้บริโภคบางกลุ่มมีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไป โดยเริ่มจากการชื่นชอบ ใช้บริการบ่อย กระทั่งบางรายมีการใช้บริการเป็นประจำจนกลายหนึ่งในกิจกรรมยามว่าง อย่างไรก็ตาม แม้ธุรกิจสถานความงามดูแลผิวจะมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แต่ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการก็ยังต้องเผชิญกับการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงขึ้น ทั้งจากคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกัน และคู่แข่งในธุรกิจอื่นๆ เช่น คลินิกเวชกรรม โรงพยาบาล และผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้าและเครื่องสำอางค์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

คู่แข่งในกลุ่มธุรกิจประเภทเดียวกัน	
- สถานความงามดูแลผิวหน้า และผิวพรรณ	เปิดให้บริการทั้งในรูปแบบคลินิก และสถานความงาม ซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการรายเก่าขยายสาขา และผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้าสู่ตลาด กลยุทธ์ในการแข่งขันจะมีค่อนข้างหลากหลาย ↳ ด้านคุณภาพการให้บริการและการรักษา เน้นการนำเทคโนโลยีและเครื่องมือที่ทันสมัยมาให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย และรวดเร็วในการรักษา เช่น เลเซอร์ลบรอยแผลเป็น เลเซอร์หน้าใส เครื่องนวดหน้า นอกจากนี้ทางคลินิกยังเน้นการชูจุดขายการตรวจรักษาโดยแพทย์ผิวหนังเฉพาะทาง และสถานความงามเน้นการให้บริการโดยผู้เชี่ยวชาญที่ผ่านการฝึกอบรม เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และความเป็นที่น่าไว้วางใจแก่ลูกค้า ↳ ด้านช่องทางการเข้าถึงบริการ ขยายสาขาทั้งในกรุงเทพ ปริมณฑล และต่างจังหวัด เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น ↳ ด้านการประชาสัมพันธ์ เน้นการโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ และป้ายโฆษณามากขึ้น โดยใช้ดาราทั้งไทยและเกาหลี และบุคคลที่มีชื่อเสียงที่เคยเข้ารับบริการมาเป็นพรีเซนเตอร์ นอกจากนี้ ยังมีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางเครือข่ายสังคมออนไลน์เพื่อจับกลุ่มลูกค้ากลุ่มวัยรุ่น ↳ ด้านการส่งเสริมการขาย โดยเน้นการขายบริการเป็นแพกเก็จในราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อบริการต่อครั้ง เพื่อจูงใจให้ลูกค้าเก่าให้ใช้บริการกับทางร้านต่อไป
คู่แข่งในกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ	
- คลินิกเวชกรรมรักษาโรคทั่วไป	เป็นคลินิกทั่วไปที่มีการให้บริการรักษาโรคอื่นๆ รวมทั้งโรคผิวหนัง ซึ่งตรวจวินิจฉัยโดยแพทย์ แต่ขอบเขตการให้บริการยังจำกัดอยู่ที่การรักษาปัญหาเกี่ยวกับผิวหนัง ยังไม่มีการนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาให้บริการเพื่อปรับปรุงสภาพผิว
- โรงพยาบาล	ปัจจุบัน โรงพยาบาลภาครัฐและเอกชน ได้ขยายการให้บริการในส่วนการรักษาโรคผิวหนัง ให้มีขอบเขตการให้บริการที่กว้างขึ้นทั้งการรักษาปัญหาผิว และการปรับปรุงสภาพผิว ด้วยเครื่องมือการแพทย์ที่ทันสมัย และโปรแกรมการทำทรีทเมนต์และการรักษาที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยการให้บริการของโรงพยาบาลจะมีจุดแข็งทางด้านความน่าเชื่อถือของแพทย์ที่ทำการรักษา แต่อัตราการให้บริการโดยเฉพาะโรงพยาบาลเอกชนจะมีราคาค่อนข้างสูง ส่วนโรงพยาบาลรัฐบาล แม้จะมีค่าบริการไม่สูง แต่มีข้อจำกัดทางด้านเวลาในการรอคิวเข้ารับการรักษาค่อนข้างนาน และจำกัดช่วงเวลาในการเปิดให้บริการในแต่ละวัน ทำให้สามารถให้บริการคนไข้ได้จำนวนจำกัด
- ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า และเครื่องสำอางค์	เช่น สบู่รักษาสิว โลชั่นละลายสิวอุดตัน ครีมกันแดดและบำรุงผิวหน้า มีวางจำหน่ายทั้งในห้างสรรพสินค้า และร้านขายยา สามารถหาซื้อได้ง่าย และมีหลายระดับราคา หลายยี่ห้อให้เลือกใช้ แต่ผู้บริโภคอาจไม่มีความเชื่อมั่นในสรรพคุณของผลิตภัณฑ์มากนัก และการใช้ผลิตภัณฑ์ต้องอาศัยระยะเวลาในการปรับสภาพผิว ที่นานกว่าการใช้บริการในสถานความงาม

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจสถานความงามดูแลผิวหน้า และผิวพรรณ

หากวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของธุรกิจสถานความงามในเบื้องต้น เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ดังนี้

สถานความงามดูแลผิวหน้าและผิวพรรณ

จุดแข็ง

- การเข้ามาลงทุนในธุรกิจทำได้ง่าย เนื่องจากขั้นตอนการดำเนินธุรกิจไม่ซับซ้อน และใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก
- เป็นธุรกิจที่มีต้นทุนวัตถุดิบไม่สูงมาก เงินลงทุนส่วนใหญ่จะลงทุนตั้งแต่เริ่มกิจการ ทำให้ระยะเวลาในการคืนทุนสั้นกว่ากิจการที่มีต้นทุนวัตถุดิบสูง
- ธุรกิจมีช่องทางที่จะพัฒนาการให้บริการ และการขายแพ็กเกตได้หลากหลายรูปแบบ ปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้าได้ง่าย

โอกาส

- พฤติกรรมผู้บริโภค ที่ให้ความสำคัญกับการดูแลผิวและต้องการที่จะมีผิวสวยอย่างรวดเร็ว ทำให้หันมาใช้บริการเสริมความงามเพิ่มมากขึ้น ทุกเพศ ทุกวัย
- กระแสเกาหลีฟีเวอร์ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคนไทย โดยเฉพาะในกลุ่มวัยรุ่น ทำให้ธุรกิจสถานความงามเป็นที่ต้องการมากขึ้น
- เป็นธุรกิจที่ไม่มีการกีดกันการเข้าสู่ธุรกิจทั้งจากผู้ประกอบการรายอื่น และกฎระเบียบของกฎหมาย

จุดอ่อน

- ด้านบุคลากร

คลินิก บุคลากรโดยเฉพาะแพทย์ผิวหนังมีจำนวนไม่มากนัก อีกทั้งแพทย์ผิวหนังจบใหม่ก็มีจำนวนจำกัด ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่สำคัญในการขยายสาขา

สถานเสริมความงาม แม้จะไม่เผชิญกับข้อกำจัดเรื่องจำนวนแพทย์ แต่กลับเผชิญปัญหาเรื่องการได้รับความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจน้อยกว่าการใช้บริการกับคลินิก

- ผลิตภัณฑ์ และการให้บริการไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากนัก มีโอกาสที่ลูกค้าจะเปลี่ยนไปใช้บริการร้านอื่นได้ง่าย

อุปสรรค

- มีคู่แข่งในการดำเนินธุรกิจค่อนข้างมาก เพราะเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มขยายตัวสูง ทำให้ผู้ใช้บริการมีทางเลือกเพิ่มขึ้น
- บุคลากรทางมีการเปลี่ยนงานบ่อย เนื่องจากมีการดึงตัวจากคู่แข่ง และธุรกิจที่เปิดตัวใหม่ ทำให้ต้องใช้เวลาและต้นทุนในการฝึกพนักงานใหม่
- เนื่องจากมีจำนวนผู้ต้องการใช้บริการค่อนข้างมาก แต่จำนวนทรัพยากรและบุคลากรมีจำกัด จึงเป็นเรื่องยากที่จะบริหารระยะเวลาในการรอใช้บริการ และการควบคุมคุณภาพการให้บริการได้สม่ำเสมอ

ปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการควรพิจารณาในการเริ่มทำธุรกิจสถานความงาม

ก่อนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีจะประกอบธุรกิจสถานความงาม ควรพิจารณาปัจจัยที่สำคัญดังต่อไปนี้

- **การเลือกรูปแบบของการให้บริการ และผู้ร่วมลงทุน/การลงทุน** ผู้ประกอบการจำเป็นต้องกำหนดขอบเขตของการให้บริการอย่างชัดเจนว่าจะเลือกเปิดบริการในรูปแบบคลินิก หรือสถานความงาม ซึ่งต้องคำนึงถึงความถนัด ประสบการณ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ขีดความสามารถในการเปิดและดำเนินกิจการ เนื่องจากกิจการทั้งสองรูปแบบมีขั้นตอนในการขออนุญาตเปิดกิจการต่างกัน ดังนี้

  - คลินิก นับว่าเป็นสถานพยาบาลประเภทไม่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ซึ่งในการจัดตั้งคลินิกจำเป็นต้องได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาล (สามารถยื่นได้ทั้งในนามของบุคคลและนิติบุคคล) และใบอนุญาตดำเนินการสถานพยาบาล[2] โดยในการอนุญาตดำเนินการมีข้อจำกัดให้ผู้ที่สามารถดำเนินการได้จะต้องเป็นแพทย์ที่มีใบประกอบโรคศิลปะ และระหว่างการดำเนินงานจำเป็นต้องมีแพทย์ประจำภายในคลินิกอย่างน้อย 1 คน ดังนั้น การเปิดกิจการประเภทคลินิกได้ก็ต่อเมื่อ ผู้ประกอบการต้องเป็นแพทย์ หรือมีหุ้นส่วนเป็นแพทย์ หรือต้องจ้างแพทย์ประจำคลินิกและให้แพทย์ที่เป็นลูกจ้างยื่นของอนุญาตเป็นผู้ดำเนินการสถานพยาบาล ส่วนขั้นตอนทางด้านภาษีจะชำระได้ทั้งในนามบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลก็ได้ ทั้งนี้ ต้องขึ้นอยู่กับชื่อ และประเภทธุรกิจของผู้ที่ยื่นขออนุญาตประกอบกิจการดังที่กล่าวในตอนต้น
  - สถานความงาม ในการจัดตั้งธุรกิจมีขั้นตอนเหมือนกับการจัดตั้งธุรกิจทั่วไป กล่าวคือ ผู้ประกอบการต้องยื่นขออนุญาตประกอบกิจการกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ยื่นเรื่องทางด้านภาษี โดยในการเปิดสถานความงาม หากผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเป็นผู้ที่มีความรู้ และประสบการณ์ทางด้านธุรกิจเสริมความงาม ก็สามารถทำธุรกิจได้เอง ซึ่งจะมีข้อดีในเรื่องความเป็นอิสระในการบริหารจัดการ แต่ถ้าหากผู้ประกอบการขาดความรู้และประสบการณ์อาจเลือกที่จะหาผู้ร่วมลงทุนที่มีความรู้ หรือมองหาแฟรนไชส์ที่เหมาะสม ซึ่งอาจพิจารณาจากชื่อเสียงของบริษัทและน่าเชื่อถือ มีระบบการดำเนินธุรกิจที่ดี และได้ส่วนแบ่งของผลตอบแทนค่อนข้างดี

- **การเลือกทำเลที่ตั้งกิจการ** เป็นสิ่งที่สำคัญมากสำคัญการดำเนินกิจการ เนื่องจากทำเลที่ดีจะช่วยเพิ่มโอกาสในการรับรู้และการเข้าถึงของกลุ่มผู้บริโภค โดยการเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับการเปิดสถานความงามดูแลผิว ควรพิจารณาเลือกที่ตั้งใกล้กับบริเวณที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายง่ายแก่การเข้าถึง เช่น ย่านธุรกิจและอาคารสำนักงาน ห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา หรือบริเวณที่มีคนผ่านเยอะในแต่ละวัน โดยทำเลที่ตั้งที่ดีจะต้องเป็นจุดที่คนสามารถสังเกต หรือมองเห็นได้ง่าย สะดวกในการเดินทางไปใช้บริการ มีที่จอดรถซึ่งมีทางเข้าและที่จอดได้สะดวก ซึ่งหากพิจารณาในช่วงที่ผ่านมา การเลือกทำเลเปิดสถานความงามในห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าต่างๆ จะมีผู้ใช้บริการค่อนข้างมาก เนื่องจาก มีสถานที่จอดรถที่ค่อนข้างสะดวก และเป็นศูนย์รวมของกิจกรรมต่างๆ เช่น การช๊อปปิ้ง ออก

[2] การขออนุญาตประกอบการกิจการสถานพยาบาล และขออนุญาตดำเนินการสถานพยาบาล ผู้ประกอบการต้องติดต่อยื่นเรื่องขอใบอนุญาตที่กองการประกอบโรคศิลปะ กระทรวงสาธารณสุข (กทม.) หรือ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดที่จะขอประกอบกิจการสถานพยาบาลนั้น ๆ (สำหรับส่วนภูมิภาค)

กำลังกาย ทานอาหาร เรียนพิเศษ ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสะดวกแก่ลูกค้า หากต้องการทำกิจกรรมอื่นๆ ก่อนหรือหลังการใช้บริการเสริมความงาม

- **การกำหนดกรอบการบริหารจัดการที่ชัดเจน** โดยผู้ประกอบการควรมุ่งเน้นในการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อให้การบริการของตนเป็นที่น่าไว้วางใจและเชื่อถือได้ทางด้านคุณภาพการรักษา ความปลอดภัย และการให้บริการที่น่าพึงพอใจของบุคลากร ดังนี้

  - การสร้างความน่าเชื่อถือทางด้านคุณภาพการรักษา โดยในเรื่องของประสิทธิผลในการรักษาและการปรับสภาพผิวนับว่าเป็นหัวใจสำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของลูกค้า โดยส่วนใหญ่ที่ผ่านมา ลูกค้าจะเลือกใช้บริการกับสถานความงาม/คลินิก จากการได้รับคำแนะนำปากต่อปากจากคนรู้จัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางรายเน้นจุดเด่นทางด้านบุคลากรในการให้บริการ เพื่อเสริมภาพลักษณ์และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าที่มาใช้บริการ เช่น ในกรณีของการให้บริการในรูปแบบคลินิกจะเน้นประชาสัมพันธ์การรักษาโดยแพทย์ ส่วนในกรณีของสถานความงาม จะเน้นการให้บริการโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการฝึกอบรมในการบำรุงผิวหน้า และผิวพรรณ

  - การสร้างความน่าเชื่อถือทางด้านความปลอดภัย ผู้ประกอบการควรเลือกใช้เทคโนโลยีและเครื่องมือแพทย์ ที่ใช้ในการรักษาและปรับปรุงสภาพผิว ซึ่งผ่านการขออนุญาตผลิต/นำเข้าจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ส่วนยา ที่ใช้และจำหน่ายให้ลูกค้า ต้องเป็นยาที่ขึ้นทะเบียนตำรับยา ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายและมีฉลากยาที่ถูกต้องตามข้อกำหนดของ อย. (ผู้ประกอบการสามารถหารายละเอียดได้โดยตรงจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง)

  - การสร้างมาตรฐานการให้บริการของบุคลากรในระดับปฏิบัติการ (ยกเว้นแพทย์) บุคลากรในระดับปฏิบัติการนับว่าเป็นผู้ให้บริการหลักแก่ลูกค้า โดยบุคลากรที่ทำงานในธุรกิจเสริมความงามจำเป็นต้องมีทักษะเฉพาะ ผู้ประกอบการควรสร้างให้บุคลากรของตนเองมีความรู้ตั้งแต่วิธีการใช้เครื่องมืออย่างถูกต้อง ขั้นตอนในการทำเพื่อให้การบริการเป็นไปในมาตรการและวิธีการเดียวกัน รวมทั้งบุคลากรควรมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับยา และวิตามินที่ใช้ในการบำรุงผิวหน้า ตลอดจนความแตกต่างระหว่างโปรแกรมต่างๆ เพื่อที่จะช่วยแนะนำให้แก่ลูกค้าและสามารถที่จะตอบคำถามลูกค้าได้ในเบื้องต้น ทั้งนี้ ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ หากผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะฝึกอบรมพนักงาน และหาบุคลากรที่มีประสบการณ์มาร่วมทำงาน อาจจะคัดสรรบุคลากรที่จบการศึกษาจากโรงเรียนสอนวิชาชีพการให้บริการทางความงาม (เช่น โรงเรียนสอนนวดหน้า สอนทำสปาผิว) ที่มีชื่อเสียงและได้รับมาตรฐานในการสอน

โดยสรุป ธุรกิจสถานความงามดูแลผิวหน้าและผิวพรรณนับได้ว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจอีกธุรกิจหนึ่ง เนื่องจากกระแสความต้องการใช้บริการของผู้บริโภคที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งจากการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตการดำรงชีวิตที่ต้องติดต่อสื่อสารกับโลกภายนอกมากขึ้น ทั้งทางด้านการงาน การติดต่อธุรกิจ และพบปะเพื่อนฝูง รวมทั้งกระแสความนิยมศิลปินเกาหลี ที่มีจุดเด่นในด้านความงาม ผิวขาวใส เป็นปัจจัยกระตุ้นให้กลุ่มลูกค้าให้ความสำคัญกับความสวยความงาม และการดูแลผิวพรรณมากขึ้น ในขณะเดียวกัน สถาน/คลินิกความงาม สามารถที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุดในระยะเวลาอันรวดเร็ว ทำให้ลูกค้านิยมที่จะเข้าใช้บริการดูแลและปรับปรุงสภาพผิว กับสถาน/คลินิกความงามเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าธุรกิจสถานความงามจะกำลังเป็นที่นิยมของผู้บริโภคยุคปัจจุบัน แต่หากพิจารณาสภาพการแข่งขันในตลาด พบว่ามีแนวโน้มรุนแรง

ขึ้นเช่นกัน เนื่องจากธุรกิจสถานความงามเป็นธุรกิจที่สามารถเข้ามาประกอบธุรกิจได้ง่าย การบริหารจัดการและการดำเนินงานมีขั้นตอนที่ไม่ยุ่งยาก โดยนอกจากจะมีคู่แข่งภายในธุรกิจเดียวกันแล้ว ยังต้องเผชิญการแข่งขันกับคู่แข่งจากธุรกิจอื่นๆ เช่น คลินิกเวชกรรมรักษาโรคทั่วไป โรงพยาบาล และผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า และเครื่องสำอางค์

สำหรับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่สนใจที่จะเข้ามาสู่ธุรกิจสถานความงาม ควรที่จะพิจารณาเลือกรูปแบบของการให้บริการ (คลินิกหรือสถานความงาม) ที่เหมาะสมกับความสามารถในการประกอบการ หาผู้ร่วมลงทุนที่เหมาะสมกับรูปแบบกิจการ หาทำเลที่ตั้งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า และช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ ควรมีการกำหนดกรอบการบริหารจัดการของธุรกิจที่ชัดเจน โดยควรที่จะมุ่งเน้นให้ธุรกิจเป็นที่น่าเชื่อถือในสายตาของผู้บริโภค ทั้งทางด้านคุณภาพการรักษา และความปลอดภัย รวมทั้งการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยการให้บริการที่ได้มาตรฐานของบุคลากร

แหล่งที่มาของข้อมูล

www.thaifranchisecenter.com

www.doctorcosmetics.com

พ.ร.บ.สถานพยาบาล พ.ศ.2541 กองการประกอบโรคศิลปะ กระทรวงสาธารณสุข

บริการแบบครบวงจรเพื่อ SME มือใหม่ ให้ทั้งความรู้ สะดวกทุกธุรกรรมทางการเงิน ให้เงินทุนไปต่อยอด ช่วยคุณตั้งต้นจนตั้งตัวได้ เพื่อธุรกิจไร้ขีดจำกัด

สมัครวันนี้ได้ที่

www.ksmestartup.com

หรือ K-BIZ Contact Center 0 2888 8822

ฟรี! คู่มือบริการทางการเงิน หนังสือก่อร่างสร้างธุรกิจ และโปรแกรมบัญชีเพื่อธุรกิจใหม่