

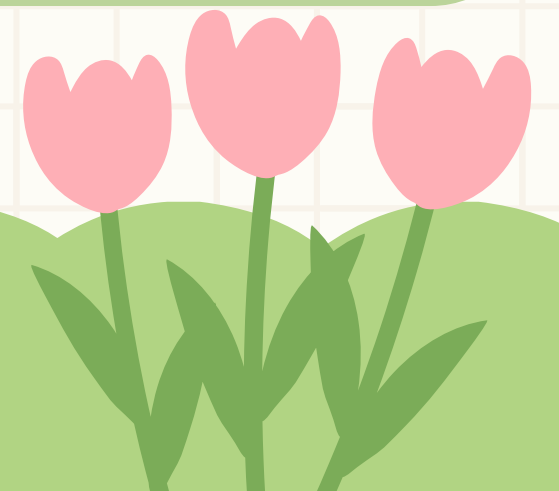
บทที่ 1

หน่วยที่ 1: แนวโน้มและความสำคัญของธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- ความหมายธุรกิจเพื่อสุขภาพ
- แนวโน้มอุตสาหกรรมสุขภาพในไทยและโลก
- ประเภทของธุรกิจสุขภาพ

หน่วยที่ 2: องค์ประกอบของธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- บุคลากร / บริการ / ช่องทางการให้บริการ
- ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและมาตรฐานธุรกิจสุขภาพ



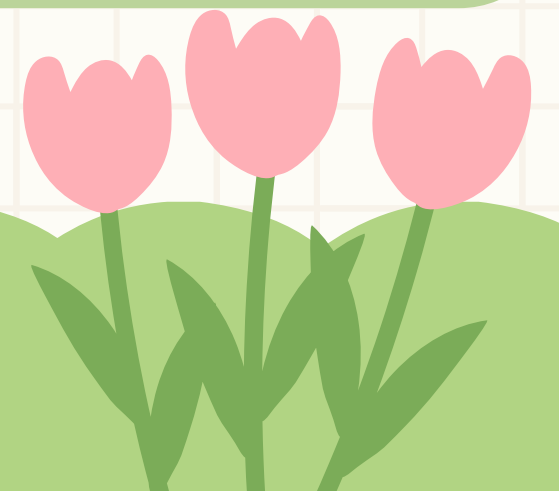
บทที่ 1

หน่วยที่ 3: การจัดทำแผนธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- ขั้นตอนการจัดทำแผนธุรกิจ
- ตัวอย่างแผนธุรกิจจริง
- กิจกรรมกลุ่ม (Workshops): ให้นักศึกษาออกแบบโมเดลธุรกิจสุขภาพในกลุ่ม

หน่วยที่ 4: กรณีศึกษาธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- ตัวอย่างธุรกิจไทยจริง
- วิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จและปัญหา
- เชิญผู้ประกอบการเป็น Guest Speaker



ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเพื่อ
สุขภาพและสปา



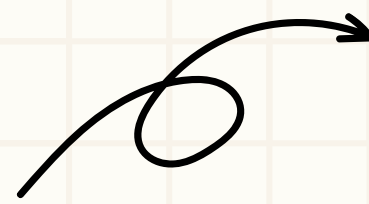
1. ความหมายของธุรกิจเพื่อ สุขภาพและสปา



ธุรกิจเพื่อสุขภาพ (Wellness Business) คือ ธุรกิจที่มุ่งเน้นส่งเสริม ป้องกัน และดูแลสุขภาพทั้งทางร่างกาย จิตใจ และอารมณ์ โดยมีเป้าหมายให้ผู้บริโภคมีสุขภาพดีอย่างยั่งยืน ไม่ใช่แค่การรักษาโรค



ธุรกิจสปา (Spa Business) คือ ธุรกิจที่ให้บริการเกี่ยวกับการดูแลร่างกายและจิตใจด้วยวิธีธรรมชาติ เช่น การนวด บำบัด การทำทรีทเมนท์ผิว การแช่น้ำแร่ การใช้สมุนไพร เพื่อการผ่อนคลายและส่งเสริมสุขภาพ



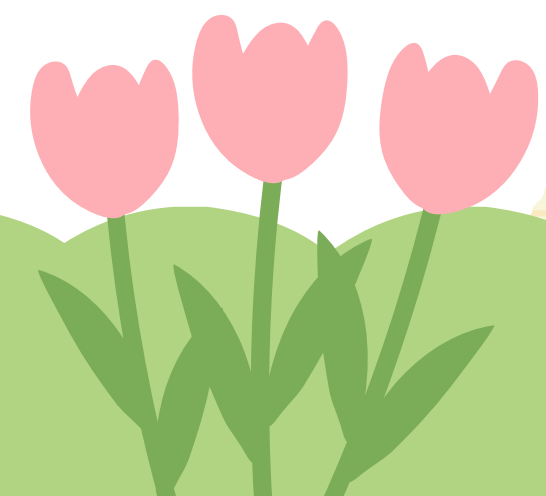
2. ประเภทของธุรกิจเพื่อ สุขภาพและสปา



2.1 ธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- ฟิตเนสและยิม
- โยคะและพิลาทิสสตูดิโอ
- คลินิกเวชกรรมป้องกันและฟื้นฟู
- ร้านอาหารสุขภาพ
- ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
- โปรแกรมดีท็อกซ์และคอร์สสุขภาพ

เฉพาะด้าน



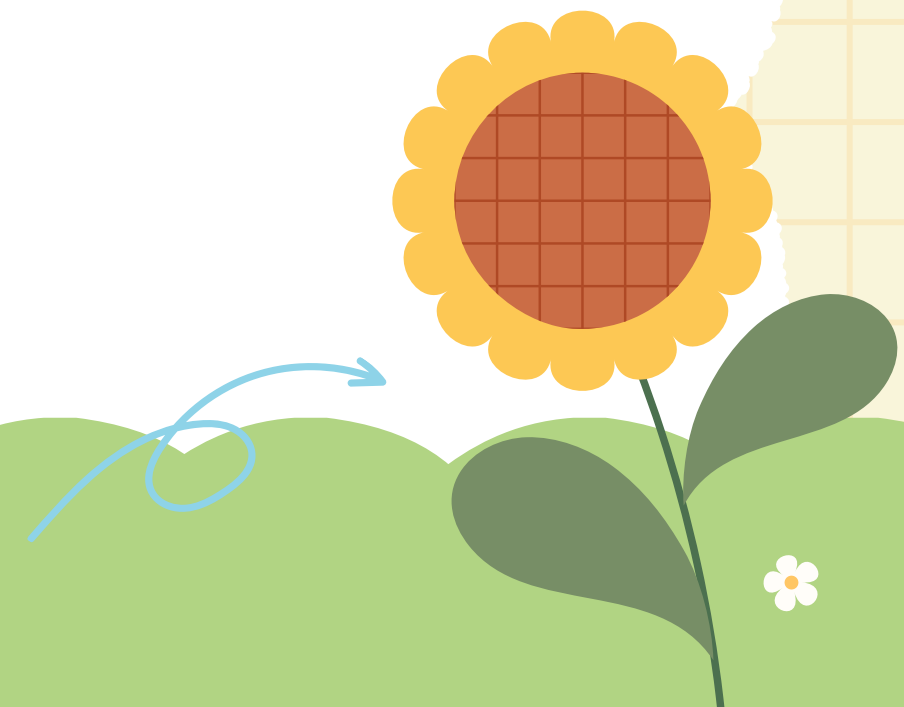
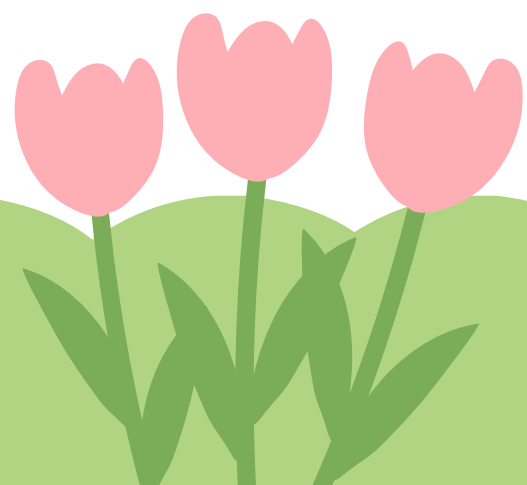
2. ประเภทของธุรกิจเพื่อ สุขภาพและสปา

2.2 ธุรกิจสปา

- เดย์สปา (Day Spa) – ใช้บริการภายใน 1 วัน
เช่น นวดหน้า นวดตัว
- รีสอร์ทสปา (Resort/Hotel Spa) – บริการในโรงแรมหรือรีสอร์ท
- เมดิคัลสปา (Medical Spa) – บริการสปาควบคู่กับแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญ
เช่น ทำเลเซอร์
ทรีทเมนต์ผิวพรรณ
- ดิสทิเนชันสปา (Destination Spa) – สถานที่ที่ลูกค้าไปเพื่อเข้าพักและใช้
บริการเพื่อสุขภาพโดยเฉพาะ

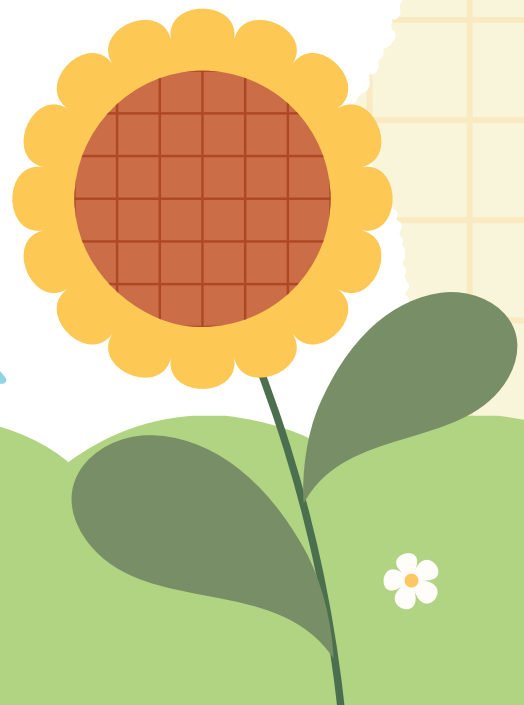
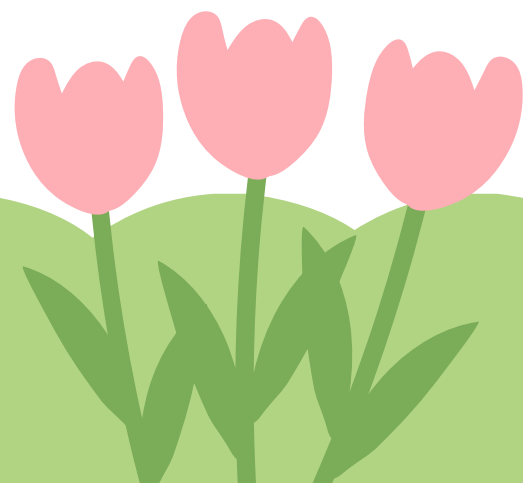
3. ความสำคัญของธุรกิจ เพื่อสุขภาพและสปา

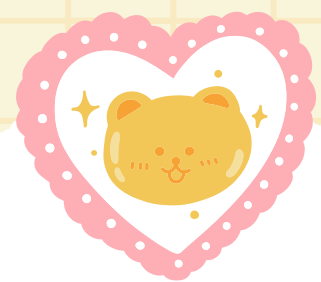
- แนวโน้มการดูแลสุขภาพเชิงป้องกันได้รับความนิยมมากขึ้น
- เป็นแหล่งส่งเสริมเศรษฐกิจในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- สร้างงานและรายได้ให้กับบุคลากรในสาขาเกี่ยวข้อง เช่น หมอหมวด พนักงานบริการ ผู้เชี่ยวชาญสุขภาพ



4. แนวโน้มและ โอกาสในธุรกิจ

- การใช้เทคโนโลยี เช่น ระบบจองออนไลน์ แอปสุขภาพ
- ความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- การพัฒนาเป็น Wellness Tourism หรือการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- กลุ่มลูกค้าต่างชาติและตลาดผู้สูงอายุที่เติบโตขึ้น

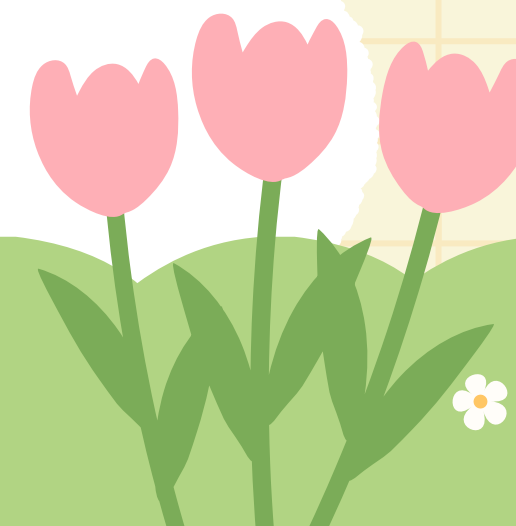
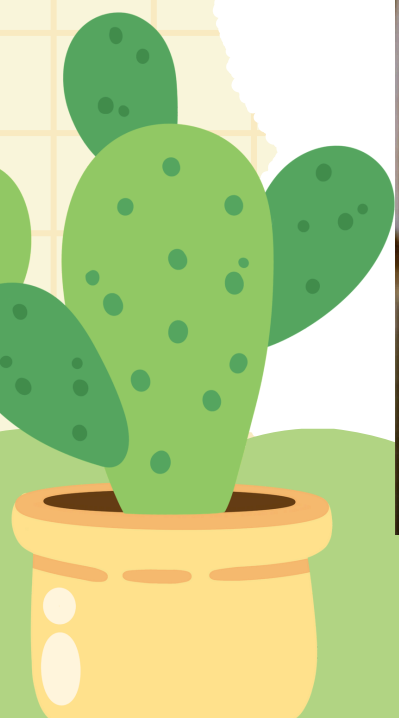




ตัวอย่างอาชีพใน ธุรกิจนี้



- พนักงานนวดและสปา
- เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสุขภาพ
- ผู้จัดการสปา
- เจ้าของธุรกิจสปา
- ที่ปรึกษาทางสุขภาพและโภชนาการ



ธุรกิจเพื่อสุขภาพ (Wellness Business)

1. องค์ประกอบสำคัญของธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- 1.1 ผลิตภัณฑ์และบริการหลัก
- อาหารสุขภาพ (Health Foods)
- เครื่องดื่มสุขภาพ (Functional Drinks)
- อาหารเสริม (Dietary Supplements)
- บริการฟิตเนส โยคะ พิลาทิส
- โปรแกรมส่งเสริมสุขภาพ เช่น เว็ร็กซ์อปด้านโภชนาการ
- โปรแกรมปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพ (Lifestyle Modification Program)
- เวชศาสตร์ชะลอวัย (Anti-aging Medicine)



ธุรกิจเพื่อสุขภาพ (Wellness Business)

1. องค์ประกอบสำคัญของธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- 1.2 บุคลากรในธุรกิจ
- นักกำหนดอาหาร (Dietitian)
- นักสุขภาพ (Health Coach)
- ผู้ฝึกสอนส่วนตัว (Personal Trainer)
- ผู้ประกอบการด้านอาหารสุขภาพ
- ที่ปรึกษาธุรกิจสุขภาพ
- 1.3 สถานที่และช่องทางการให้บริการ
- ฟิตเนสคลับ / โยคะสตูดิโอ
- ร้านอาหารและเครื่องดื่มสุขภาพ
- ช่องทางออนไลน์ (E-commerce)
- คลินิกสุขภาพและเวชศาสตร์ชะลอวัย



2. ประเภทของธุรกิจเพื่อสุขภาพ (แยกตามรูปแบบธุรกิจ)

2.1 ประเภท : Product-based

ตัวอย่าง : อาหารเสริม เครื่องดื่มสุขภาพ

จุดเด่น : ลงทุนผลิตหรือซื้อสินค้ามาขาย เน้น
แบรนด์และคุณภาพสินค้า



2.2 ประเภท : Service-based

ตัวอย่าง : ฟิตเนส โยคะ คลินิกโภชนาการ

จุดเด่น : ใช้ทักษะและประสบการณ์ของ
บุคลากรในการให้บริการ



2.3 ประเภท : Platform-based

ตัวอย่าง : แอปสุขภาพ แอปออกกำลังกาย

จุดเด่น : ลงทุนในระบบไอทีเพื่อให้บริการแบบออนไลน์



3. ขั้นตอนวางแผนจัดตั้งธุรกิจเพื่อสุขภาพ

3.1 ศึกษาและวิเคราะห์ตลาด

- วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)
- ศึกษาคู่แข่งและแนวโน้มอุตสาหกรรม (Competitor Analysis)

3.2 กำหนดรูปแบบธุรกิจ

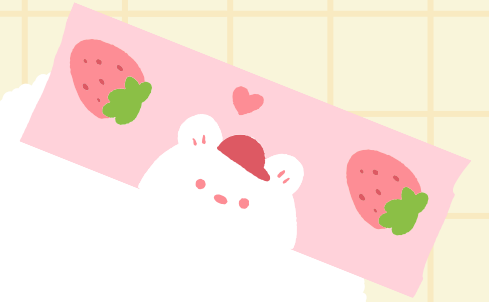
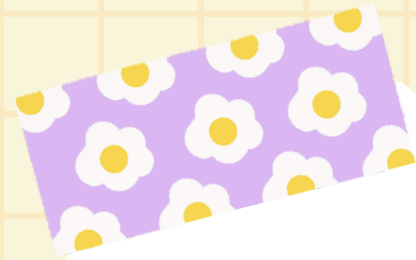
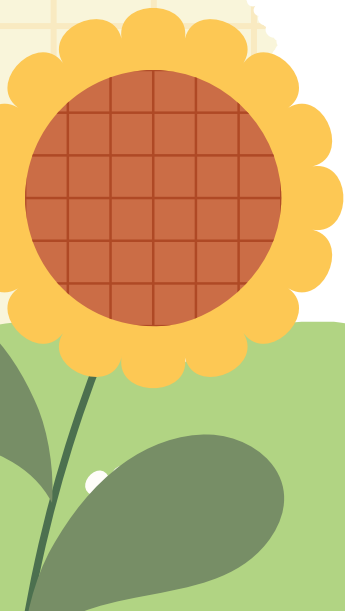
- สินค้าหรือบริการที่ต้องการนำเสนอ
- การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)
- แผนพัฒนาธุรกิจในระยะยาว

3.3 การขอใบอนุญาตและการจดทะเบียน

- ขอใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ในกรณีผลิตภัณฑ์สุขภาพ
- ขอใบอนุญาตสถานประกอบการสุขภาพตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- การจดทะเบียนพาณิชย์และทะเบียนการค้า

3.4 การวางแผนการตลาด

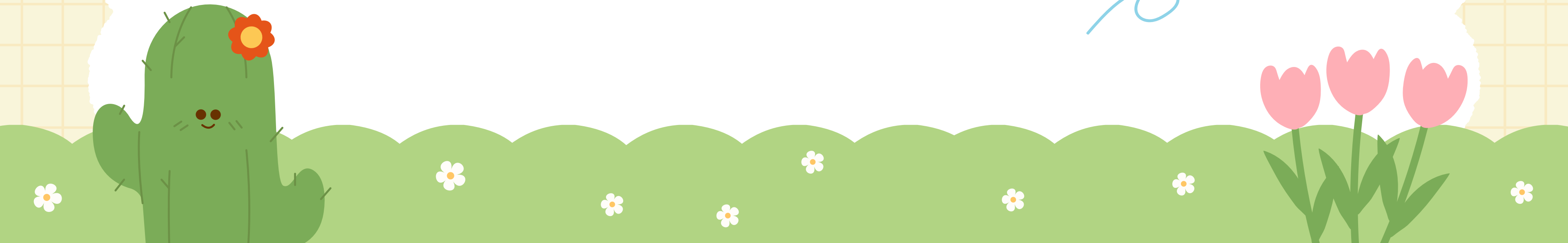
- การสร้างแบรนด์ (Branding)
- กลยุทธ์การสื่อสารและการโปรโมต (Marketing Communication)
- ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channels)





4. แนวโน้มสำคัญในธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- สุขภาพแบบองค์รวม (Holistic Health)
- การดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน (Preventive Healthcare)
- เทคโนโลยีและดิจิทัล (Health Tech)
- สินค้าสุขภาพสายยั่งยืน (Sustainable & Eco-friendly Products)
- ตลาดผู้สูงอายุ (Aging Society Market)

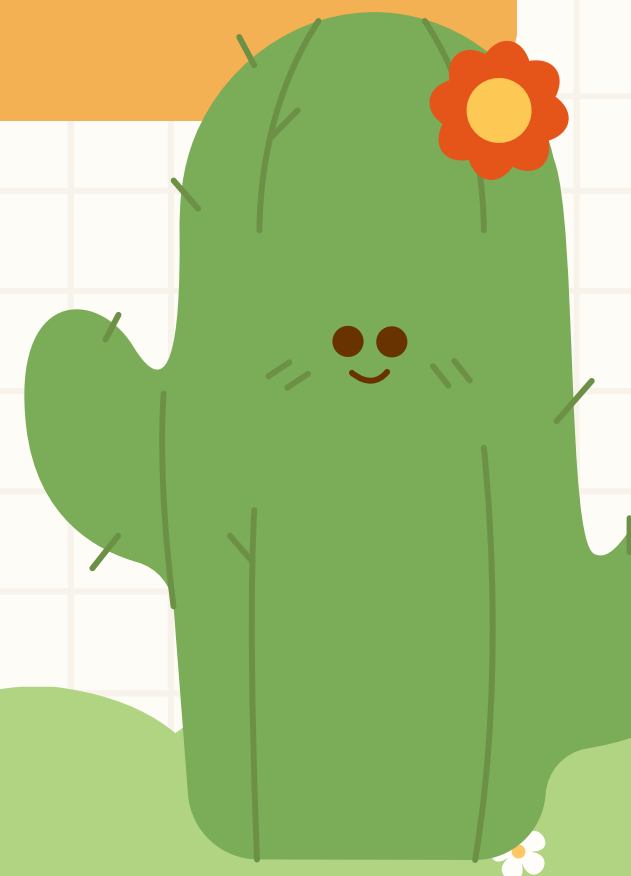


5. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในธุรกิจเพื่อสุขภาพ

- การสร้างความน่าเชื่อถือ (Trust Building)
- การใช้บุคลากรผู้เชี่ยวชาญในการบริการ
- การปรับตัวกับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- การทำการตลาดเชิงคุณค่า (Value-based Marketing)
- คุณภาพสินค้าและบริการที่รักษามาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ

6. ตัวอย่างธุรกิจเพื่อสุขภาพในประเทศไทย

- FitWhey (ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร)
- Absolute You (ฟิตเนสและโยคะ)
- Vivaldi Wellness (คลินิกสุขภาพ)
- Jones Salad (ร้านอาหารสุขภาพ)
- แอปแคลอรี่บล็อกเกอร์ (แอปสุขภาพ)



◆ ตัวอย่างแผนธุรกิจธุรกิจเพื่อสุขภาพ (สรุปย่อ)

ชื่อโครงการ: HealthyMe Café

- ประเภทธุรกิจ: ร้านอาหารและเครื่องดื่มสุขภาพ
- ทำเลที่ตั้ง: ใจกลางเมือง, ใกล้แหล่งออฟฟิศและยิม
- จุดขาย (Unique Selling Point): เมนูสุขภาพคลีน คำนวณแคลอรีจริง ใช้วัตถุดิบออร์แกนิก จัดเมนูตามสูตรนักโภชนาการ

1. การวิเคราะห์ตลาด

- กลุ่มเป้าหมาย: วัยทำงาน 25-40 ปี / คนรักสุขภาพ
- การวิเคราะห์คู่แข่ง: มีร้านคลีนหลายแห่ง แต่ขาดร้านที่มีนักโภชนาการร่วมออกแบบเมนู

2. รูปแบบธุรกิจ

- บริการหน้าร้านและสั่งเดลิเวอรี่
- ช่องทางออนไลน์ (Line, Facebook, IG, Grab)



3. แผนการตลาด

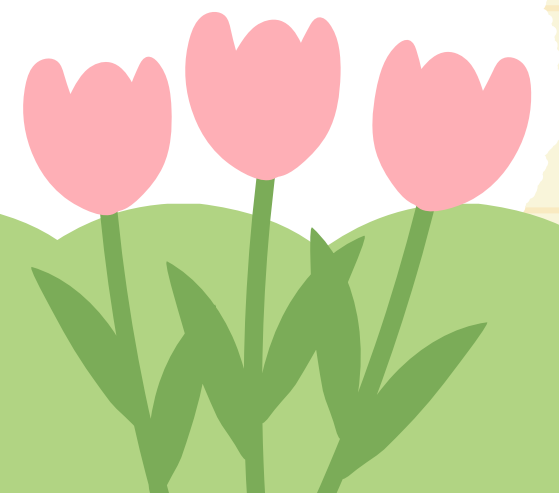
- โพรโมตผ่าน Influencer สายสุขภาพ
- จัดโปรเมนูใหม่และโปร Healthy Set รายสัปดาห์
- สร้าง Community ออนไลน์

4. แผนการเงิน

- เงินลงทุนเริ่มต้น 2 ล้านบาท (ตกแต่งร้าน วัตถุดิบ ระบบ POS)
- คาดคืนทุนภายใน 1.5 ปี

5. ปัจจัยความสำเร็จ

- คุณภาพวัตถุดิบ การบริการ และคงความน่าเชื่อถือด้านสุขภาพ
- 

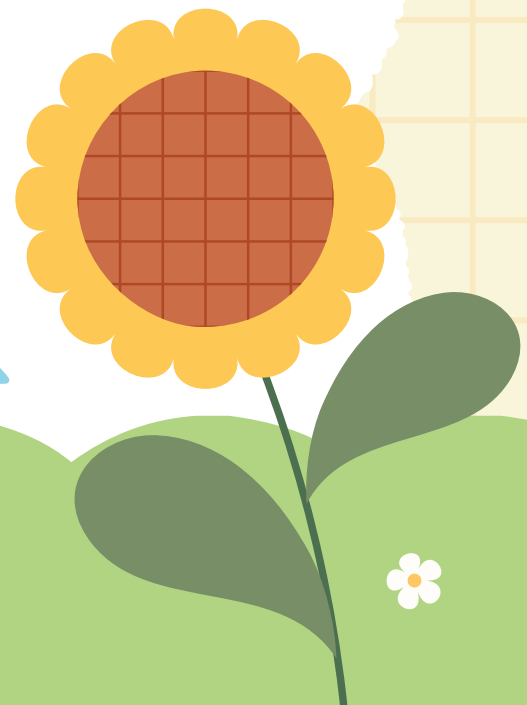
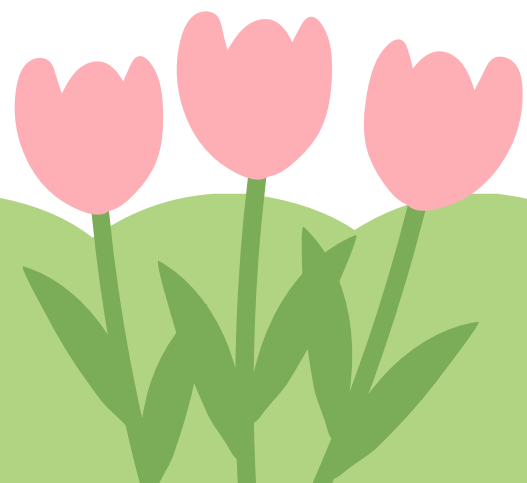


◆ กรณีศึกษา
ผู้ประกอบการไทยจริง



ตัวอย่าง: Absolute You Group

- ประเภทธุรกิจ: ฟิตเนส โยคะ เวลเนสสตูดิโอ
- กลยุทธ์:
- ให้บริการคลาสหลากหลาย เช่น โยคะ บาร์ พิลาทิส
- บริหารโดยแบรนด์เดียวแต่มีหลายรูปแบบบริการ
- สร้างแพ็คเกจสมาชิกระยะยาว
- ปัจจัยความสำเร็จ:
- ครูฝึกมืออาชีพ / บรรยากาศร้านระดับพรีเมียม
- ขยายสาขาในห้างและโครงการคอนโด



ตลาด Wellness (Wellness Market) คือ ตลาดของสินค้าและบริการที่ส่งเสริมสุขภาพกายใจ และความเป็นอยู่ที่ดี (well-being) ของผู้บริโภคอย่างรอบด้าน ไม่ใช่แค่การรักษาโรค แต่คือ “การป้องกัน” และ “การเสริมสุขภาพ” ให้สมบูรณ์แข็งแรงยิ่งขึ้น

🔍 ความหมายของ “Wellness”

“Wellness” หมายถึง ภาวะสุขภาพที่ดีแบบองค์รวม ทั้งด้าน:

- ร่างกาย (Physical wellness)
- จิตใจ (Mental/emotional wellness)
- สังคม (Social wellness)
- สปิริต/จิตวิญญาณ (Spiritual wellness)
- การเงิน (Financial wellness)
- สิ่งแวดล้อม (Environmental wellness)
- สติปัญญา (Intellectual wellness)





📌 สินค้าและบริการในตลาด Wellness มีอะไรบ้าง?

ตามการจัดประเภทของ Global Wellness Institute (GWI) ตลาด wellness ประกอบด้วย 11 หมวดหลัก เช่น:

หมวดหมู่ 1. Personal Care, Beauty & Anti-aging

ตัวอย่างธุรกิจ เครื่องสำอาง, คลินิกผิวพรรณ, สกินแคร์, เวชสำอาง

หมวดหมู่ 2. Healthy Eating, Nutrition & Weight Loss

ตัวอย่างธุรกิจ อาหารสุขภาพ, ร้านอาหารคลีน, สินค้าออร์แกนิก, สมุนไพร

หมวดหมู่ 3. Physical Activity

ตัวอย่างธุรกิจ ฟิตเนส, โยคะ, มวยไทย, คลาสเต้น

หมวดหมู่ 4. Wellness Tourism

ตัวอย่างธุรกิจ ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ, สปา, รีทริตสุขภาพ, แพทย์แผนไทย

หมวดหมู่ 5. Traditional & Complementary Medicine

ตัวอย่างธุรกิจ การแพทย์แผนไทย, สมุนไพร, แพทย์ทางเลือก, นวดไทย





หมวดหมู่ 6. Preventive & Personalized Medicine

ตัวอย่างธุรกิจ ตรวจสุขภาพ, ตรวจ DNA, การให้คำปรึกษาสุขภาพรายบุคคล

หมวดหมู่ 7. Mental Wellness

ตัวอย่างธุรกิจ การทำสมาธิ, จิตบำบัด, life coach, digital detox

หมวดหมู่ 8. Workplace Wellness

ตัวอย่างธุรกิจ โปรแกรมสุขภาพองค์กร, ที่ทำงานสีเขียว

หมวดหมู่ 9. Spa Economy

ตัวอย่างธุรกิจ สปา, นวดเพื่อสุขภาพ, wellness clinic

หมวดหมู่ 10. Thermal/Mineral Springs

ตัวอย่างธุรกิจ ออนเซ็น, น้ำแร่, รีสอร์ทน้ำพุร้อน

หมวดหมู่ 11. Wellness Real Estate

ตัวอย่างธุรกิจ ที่อยู่อาศัยหรือรีสอร์ทที่ออกแบบเพื่อสุขภาพ (แสงแดด อากาศสะอาด เสียงธรรมชาติ ฯลฯ)



 ขนาดตลาด Wellness โลกและไทย

พื้นที่ : มูลค่าตลาด (ปี 2023 โดยประมาณ)

ทั่วโลก : \$5.6 ล้านล้านดอลลาร์

(5.6 trillion USD)

ประเทศไทย : \$40.5 พันล้านดอลลาร์

(ประมาณ 1.4 ล้านล้านบาท)

ประเทศไทยติดอันดับสูงในด้าน wellness

tourism และ spa economy เพราะมี

ทรัพยากรธรรมชาติ วัฒนธรรม และการแพทย์

แผนไทยที่เข้มแข็ง

✦ ความสำคัญของตลาด Wellness

- รองรับการเข้าสู่สังคมสูงวัย (Aging society)
- แนวโน้มผู้บริโภคให้ความสำคัญกับ “สุขภาพมากกว่าทรัพย์สิน”
- มีศักยภาพในการเติบโตสูง และเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยว, อาหาร, สถาปัตยกรรม, สื่อ และการศึกษา



ธุรกิจสปา (Spa Business) คือธุรกิจ
ที่ให้บริการเพื่อ ส่งเสริมสุขภาพ การผ่อนคลาย
คลาย และความงาม โดยใช้วิธีการต่าง ๆ
เช่น การนวด การอบไอน้ำ การใช้น้ำแร่
สมุนไพร รวมถึงการดูแลผิวพรรณและ
ร่างกาย เพื่อให้ผู้รับบริการรู้สึกผ่อนคลาย
สดชื่น และมีสุขภาพที่ดีขึ้นทั้งร่างกายและ
จิตใจ



✓ ความหมายของ “สปา”

คำว่า “สปา” (SPA) มาจากคำในภาษา
ละตินว่า “Sanitas Per Aqua” แปลว่า
“สุขภาพดีผ่านน้ำ”

แต่ในปัจจุบัน ความหมายของสปา
ครอบคลุมมากกว่าแค่น้ำ และหมายถึง
การบำบัดสุขภาพแบบองค์รวม
(Holistic Health Treatment)

🔍 ประเภทของธุรกิจสปา

1. Day Spa

ลักษณะ ให้บริการสปาแบบรายวัน เช่น นวดหน้า นวดตัว อบสมุนไพร ไม่ค้างคืน

2. Destination Spa

ลักษณะ สถานที่พักที่เน้นการดูแลสุขภาพอย่างจริงจัง เช่น รีทรีต, detox, yoga camp

3. Resort/Hotel Spa

ลักษณะ อยู่ในโรงแรมหรือรีสอร์ท สำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการพักผ่อนและดูแลสุขภาพ

4. Medical Spa (Med Spa)

ลักษณะ ผสมผสานระหว่างแพทย์และสปา เช่น ฉีดโบท็อกซ์ เลเซอร์ รักษาผิวโดยแพทย์

5. Wellness Spa

ลักษณะ มุ่งเน้นสุขภาพองค์รวม ใช้แพทย์แผนไทย สมุนไพร โยคะ อาหารสุขภาพ

6. Home Spa

ลักษณะ สปาขนาดเล็กที่ให้บริการในบ้าน หรือบริการนอกสถานที่ (นวดถึงบ้าน) ✨



องค์ประกอบสำคัญของธุรกิจสปา

1. การออกแบบสถานที่: บรรยากาศสงบ สบายงาม เป็นธรรมชาติ มีแสง กลิ่น และเสียง ผ่อนคลาย
2. บุคลากรที่เกี่ยวข้อง: พนักงานนวด/ผู้ให้บริการต้องมีใบอนุญาตและทักษะเฉพาะ
3. ผลิตภัณฑ์: น้ำมันหอม สมุนไพร สคริป โลชั่น ต้องได้มาตรฐานปลอดภัย
4. มาตรฐานสุขอนามัย: สะอาด ปลอดภัย มีการฆ่าเชื้ออุปกรณ์และพื้นที่บริการ
5. การตลาด: ต้องมีช่องทางออนไลน์ การทำ โปรโมชัน การสร้างแบรนด์
6. ความรู้ด้านสุขภาพ: เพื่อให้คำแนะนำแก่ ลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

โอกาสและแนวโน้มของธุรกิจสปาในประเทศไทย

- ไทยเป็น ศูนย์กลางการแพทย์แผนไทยและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ระดับโลก
- ธุรกิจสปาสามารถผสมผสานวัฒนธรรมไทย เช่น นวดไทย สมุนไพร การต้อนรับแบบไทย เข้ากับมาตรฐานสากล
- Wellness Tourism เติบโตต่อเนื่อง ทั้งจาก กลุ่มลูกค้าต่างชาติและคนไทยที่ใส่ใจสุขภาพมากขึ้น





จุดแข็งของไทย

- แรงงานมีฝีมือและราคาเหมาะสม
- มรดกทางวัฒนธรรมไทยด้านสมุนไพรและนวด
- ค่าใช้จ่ายในการทำสปาที่ไทยถูกกว่าหลายประเทศ



ตัวอย่างบริการในธุรกิจสปา

- นวดไทย นวดอโรมา นวดน้ำมัน นวดเท้า
 - อบสมุนไพร อบไอน้ำ
- ขัดผิว พอกตัวด้วยสมุนไพรหรือโคลน
 - facial treatment (นวดหน้า)
- โปรแกรม detox หรือ wellness program
- การใช้ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติและสมุนไพร



ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ

1. คุณภาพของบริการ
2. มาตรฐานความสะอาดและความปลอดภัย
3. ทำเลที่ตั้ง
4. บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ
5. การบริหารจัดการที่ดี
6. การตลาดและแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ



แนวทางการทำใบงานครั้งที่ 2

เกี่ยวกับธุรกิจสปา

- วิเคราะห์กรณีศึกษาจริง เช่น แผนธุรกิจของสปาไทย

- ฝึกออกแบบบริการสปา: เมนูบริการ / ราคา / แพ้คเกจ /

บรรยากาศ

- ทำโครงการ mini business plan

- ฝึกฟรีเซนต์แนวคิดการสร้าง

แบรนด์ spa wellness

งานชิ้นที่ 2

