

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง ความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย
อำเภอเมือง จังหวัดระยอง มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย
อำเภอเมือง จังหวัดระยอง
2. เพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจ
ขนาดแผนไทย ของผู้ประกอบการ จำแนกตามข้อมูลของผู้ประกอบการ

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการสถานบริการขนาดแผนไทยในจังหวัด
ระยอง จำนวน 73 แห่ง (ที่มา : จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ในจังหวัด
ระยอง ปี 2553) กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัย ได้จากการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (simple random
sampling) จากกลุ่มผู้ประกอบการ โดยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างได้จากตารางกำหนดขนาดกลุ่ม
ตัวอย่างของ Krejcie and Morgan (1970, p.608) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 60 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาใน
การประกอบธุรกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ และจำนวนพนักงานขนาด จำนวน 7
ข้อ
2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย แบ่งออกเป็น
5 ด้าน แบ่งออกเป็น ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ ด้านการบริหารและการดำเนินการ ด้าน
การบริหารการตลาด ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และด้านการบริหารการเงินและบัญชี
ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วน ประมาณค่า 5 ระดับ ของลิเคิร์ต (Likert) จำนวน 35
ข้อ

การรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการสถานบริการนวดแผนไทย ในจังหวัดระยอง ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 60 คน ได้รับแบบสอบถามคืนมา จำนวน 60 ชุด คิดเป็นร้อยละ 100.00

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้ความถี่และค่าร้อยละ (percentage)
2. วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจนวดแผนไทยในจังหวัดระยอง จำแนกตามข้อมูลของผู้ประกอบการ โดยใช้ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)
3. เปรียบเทียบค่าวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจนวดแผนไทยในจังหวัดระยอง ของผู้ประกอบการ จำแนกตามข้อมูลของผู้ประกอบการ โดยใช้ t-test และ F-test
4. เปรียบเทียบพหุคูณ เพื่อทดสอบค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ของคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจนวดแผนไทย ของผู้ประกอบการ จากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวน โดยใช้ Least Significant Difference (LSD)

สรุปผลการวิจัย

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 61.67 อายุ 31 - 40 ปี ร้อยละ 41.67 รองลงมา อายุ 51 - 60 ปี ร้อยละ 21.67 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 48.33 รองลงมา ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 26.67 ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 3 - 5 ปี ร้อยละ 45.00 รองลงมา 6 - 8 ปี ร้อยละ 33.33 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 - 50,000 บาท ร้อยละ 43.33 รองลงมา น้อยกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 30.00 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ เจ้าของคนเดียว ร้อยละ 73.33 รองลงมา ห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้อยละ 18.33 จำนวนพนักงานนวด 1 - 3 คน ร้อยละ 48.33 รองลงมา มากกว่า 6 คน ร้อยละ 26.67

2. การวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจนวดแผนไทย อำเภอเมือง จังหวัดระยอง

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจนวดแผนไทย ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.86$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คือ มีใจรักในงานบริการ ($\bar{X} = 4.25$) รองลงมาคือ สามารถปรับตัวให้ทันต่อสถาน การณ์ต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี ($\bar{X} = 4.02$) ส่วนความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลางคือ มีเครือข่ายธุรกิจที่ดี ($\bar{X} = 3.48$)

ด้านการบริหารและการดำเนินการ

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ความคิดเห็นอยู่ในระดับมากคือ บรรยากาศภายในร้านต้องสะอาด และรู้สึกสบาย เมื่อเข้าไปใช้บริการ ($\bar{X} = 4.17$) รองลงมาคือ การรักษาความสะอาดร้านและอุปกรณ์เครื่องใช้ให้สะอาด ปลอดภัยอยู่เสมอ ($\bar{X} = 4.10$)

ด้านการบริหารการตลาด

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.86$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ความคิดเห็นอยู่ในระดับมากคือ มีรูปแบบการให้บริการขนาดที่หลากหลายให้เลือกตามความต้องการของลูกค้า ($\bar{X} = 4.03$) รองลงมาคือ การส่งเสริมการตลาดต้องหลายรูปแบบ เช่น ระบบสมาชิกมีส่วนลด ($\bar{X} = 4.02$) ส่วนความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลางคือ การประชาสัมพันธ์ต้องทำอย่างต่อเนื่องโดยใช้สื่อต่างๆ เช่น ไขป๊อว นิตยสารสุขภาพและ internet ($\bar{X} = 3.45$)

ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.91$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ความคิดเห็นอยู่ในระดับมากคือ ระบบการสรรหาพนักงานที่มีความรู้ความสามารถผ่านการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ ($\bar{X} = 4.00$) รองลงมาคือ พัฒนาอบรมเทคนิคการนวดและภาษาในการสื่อสารให้กับพนักงานนวดอยู่เสมอ ($\bar{X} = 3.95$)

ด้านการบริหารการเงินและบัญชี

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.08$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ความคิดเห็นอยู่ในระดับมากคือ มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอและสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ดี ($\bar{X} = 4.17$) รองลงมาคือ มีระบบการบริหารการเงินและการตรวจสอบที่ดี ($\bar{X} = 4.08$)

3. การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย จำแนกตามข้อมูลของผู้ประกอบการ

ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย จำแนกตามข้อมูลของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจต่างกัน ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ มีความสามารถในการติดต่อกับหน่วยงานราชการ ที่ออกใบอนุญาตเป็นอย่างดี

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง

ด้านการบริหารและการดำเนินการ ผู้ประกอบการที่มีเพศต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ มีระบบการจัดเก็บประวัติลูกค้าและการบริการที่ดี

ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ มีป้ายบอกอัตราค่าบริการชัดเจน

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าและนำมาปรับปรุงการให้บริการอยู่เสมอ

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. ติดประกาศนียบัตรรับรองการอบรมของพนักงานนวดทุกคนให้ลูกค้าได้เห็นอย่างชัดเจน

2. มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าและนำมาปรับปรุงการให้บริการอยู่เสมอ

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานนวดต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านการบริหารการตลาด ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ ท่าเลที่ตั้งเดินทางสะดวก มีที่จอดรถ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ วัสดุลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและความต้องการของลูกค้า

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ ราคาค่าบริการเหมาะสมกับบริการที่ได้รับ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ วัสดุลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและความต้องการของลูกค้า

ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ พัฒนาอบรมเทคนิคการนัดและภาษาในการสื่อสารให้กับพนักงานนวดอยู่เสมอ

ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. พัฒนาอบรมเทคนิคการนัดและภาษาในการสื่อสารให้กับพนักงานนวดอยู่เสมอ

2. มีชุดฟอร์มให้พนักงานใส่

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ พัฒนาอบรมเทคนิคการนัดและภาษาในการสื่อสารให้กับพนักงานนวดอยู่เสมอ

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ พนักงานนวดต้องมีมนุษย์สัมพันธ์ดี สุภาพพูดจาไพเราะ

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ต้องสามารถผูกใจพนักงานนวดให้อยู่กับองค์กรนานๆ ด้วยการดูแลรายได้ ความปลอดภัยและสวัสดิการตามกฎหมายแรงงาน

ด้านการบริหารการเงินและบัญชี ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีระบบบัญชีที่ดี

ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ มีระบบการบริหารการเงินและการตรวจสอบที่ดี

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีระบบบัญชีที่ดี
2. มีการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ดี

ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานนวดต่างกัน มีความคิดเห็นโดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ดี

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง ความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจนวดแผนไทย อำเภอเมือง จังหวัดระยอง อภิปรายผลได้ดังนี้

1. จากผลวิจัย ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจนวดแผนไทย ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นในทุกด้าน อยู่ในระดับมาก ข้อค้นพบดังกล่าวเป็นไปตามลักษณะแนวคิดของธุรกิจบริการ (ศิริพร เพชรคง, 2554) ซึ่งกล่าวว่า ธุรกิจบริการนั้นเป็นงานที่ซับซ้อน หลากหลาย และมีความละเอียดอ่อน เพราะไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการจะต้องมีสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพเท่านั้น แต่จะต้องสามารถเข้าถึงหรือสร้างการยอมรับ ให้เกิดการตัดสินใจซื้อบนความพอใจของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ การตลาดบริการ (Service Marketing) จึงเป็นงานที่มีความท้าทาย และมีความสำคัญต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจบริการสามารถสร้างความได้เปรียบและประสบความสำเร็จในการแข่งขัน โดยลักษณะของผลิตภัณฑ์บริการนั้นมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่เป็นสินค้า ซึ่งสามารถจำแนกความแตกต่างออกเป็น 5 ประการ ดังนี้

1.1 บริการไม่สามารถจับต้องได้ (Intangibility) กล่าวคือ บริการไม่สามารถมองเห็นได้ หรือรู้สึกได้ก่อนซื้อ ผู้บริโภคจะรับรู้บริการได้จากความรู้สึกส่วนบุคคลในขณะที่ได้รับบริการ หรือหลังจากได้รับบริการไปแล้ว

1.2 บริการไม่สามารถแบ่งแยกได้ (Inseparability) เนื่องจากการบริการมีข้อจำกัดในเรื่องของผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลและเวลา จึงทำให้สามารถบริการได้เพียงครั้งละราย ในขณะที่สินค้าสามารถผลิตได้จำนวนมาก และสามารถแบ่งย่อยขายให้ผู้บริโภคพร้อมกันหลาย ๆ รายได้

1.3 บริการมีความไม่แน่นอน (Variability) การควบคุมคุณภาพของการบริการเป็นไปได้ยาก ซึ่งต่างจากการผลิตสินค้าที่สามารถควบคุมวัตถุดิบและเครื่องจักรได้ จะเห็นได้จากการที่เราไปร้านตัดผมและเลือกตัดผมกับช่างคนเดิมก็อาจตัดผมได้ไม่เหมือนกันในแต่ละครั้ง

1.4 บริการจัดทำ มาตรฐานได้ยาก (Heterogeneous) เนื่องจากปัจจัยหลักของการบริการคือ คน การสร้างมาตรฐานโดยอาศัยการจัดการคนจึงเป็นเรื่องยาก

1.5 บริการไม่สามารถเก็บไว้ได้ (Perishability) การบริการจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อมีการซื้อและรับบริการในขณะเดียวกัน ซึ่งต่างจากธุรกิจสินค้าที่ผู้ผลิตสามารถคาดคะเนล่วงหน้าและทำการผลิตสินค้าเก็บไว้เพื่อรองรับความต้องการซื้อที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงได้

2. จากการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย จำแนกตามข้อมูลของผู้ประกอบการพบว่า ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจที่ต่างกัน ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย ในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 นอกนั้นไม่แตกต่างกันเมื่อพิจารณารายด้านของความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย พบว่า ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจที่ต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย ด้านการบริหารการเงินและบัญชี แตกต่างกัน ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ และด้านการบริหารและการดำเนินการ แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยบางส่วนของ สุนนทา พิงชาติไทย (2550, บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่องการศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบริการขนาดแผนไทยในกรุงเทพมหานคร จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการในทั้ง 2 กรณี แสดงว่า โครงการธุรกิจขนาดแผนไทยในกรุงเทพมหานคร ให้ผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่าในการลงทุน และสอดคล้องกับผลการวิจัยบางส่วนของ หัสยา สำเร็จยิ่ง (2551, บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่อง ศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทธุรกิจขนาดแผนไทย ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ คือ ด้านบริหาร การตลาด ด้านการบริหารจัดการ ด้านการบริหารการเงินและบัญชี และด้านบริหารทรัพยากรมนุษย์

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยเรื่อง ความคิดเห็นเกี่ยวกับความอยู่รอดของการประกอบธุรกิจขนาดแผนไทย อำเภอเมือง จังหวัดระยอง มีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการควรมีความสามารถในการติดต่อกับหน่วยงานราชการที่ออกใบอนุญาตเป็นอย่างดี และผู้ประกอบการควรมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง

2. ด้านการบริหารและการดำเนินการ ควรมีระบบการจัดเก็บประวัติลูกค้าและการบริการที่ดี ควรมีป้ายบอกอัตราค่าบริการที่ชัดเจน มีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่องและควรมีการปรับปรุงการให้บริการอยู่เสมอ ควรมีการตีพิมพ์รายชื่อบัตรรับรองการอบรมของพนักงานนวดทุกคนให้ลูกค้าได้เห็นอย่างชัดเจน

3. ด้านการบริหารการตลาด ผู้ประกอบการควรศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย ความต้องการของลูกค้า ควรมีการหาทำเลที่ตั้งของสถานที่เพื่อให้ลูกค้าสามารถเดินทางมาใช้บริการได้สะดวก ควรมีที่จอดรถสำหรับรองรับลูกค้าเป็นอย่างดี และควรมีราคาค่าบริการเหมาะสมกับบริการที่ได้รับ

4. ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ผู้ประกอบการควรมีการพัฒนาอบรมเทคนิคการนวดและภาษาในการสื่อสารให้กับพนักงานนวดอยู่เสมอ และควรมีชุดฟอร์มให้พนักงานใส่ขณะให้บริการ ผู้ประกอบการควรมีการให้สวัสดิการกับพนักงานและสามารถผูกใจพนักงานนวดให้อยู่กับองค์กรนาน ๆ ด้วยการดูแลรายได้ ความปลอดภัยและสวัสดิการตามกฎหมายแรงงาน

4. ด้านการบริหารการเงินและบัญชี ควรมีระบบบัญชีที่ดี ควรมีระบบการบริหารการเงินและการตรวจสอบที่ดี และควรมีการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ดี เพื่อให้องค์กรมีกำไรจากการดำเนินการ