

ชื่อหัวเรื่อง : การศึกษาการดำเนินงานบริษัท เชียงใหม่ บอดี้ เอลท์ แคร์ จำกัด

ผู้จัดทำ : นายณรงค์ น้ำทิพากร รหัส 9014 992 37

อาจารย์ที่ปรึกษาวิชา : ดร. วีไลพร สีมະสวัสดิ์

ปีการศึกษา : 2539

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงประเภท ลักษณะและการดำเนินงานของบริษัท เชียงใหม่ บอดี้ เอลท์ แคร์ จำกัด เพื่อทราบถึงการดำเนินงานด้านต่างๆ รวมทั้งปัญหาในด้านการดำเนินงาน และหาแนวทางแก้ไขปรับปรุงการดำเนินงาน โดยประยุกต์ใช้ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้บริหารเพื่อใช้ประกอบในการพิจารณาปรับปรุง การและพัฒนาองค์กรให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ยังเป็นข้อมูลสำหรับผู้ที่สนใจใช้ศึกษาค้นคว้าต่อไปในอนาคต

บริษัท เชียงใหม่ บอดี้ เอลท์ แคร์ จำกัด ดำเนินกิจการด้านการให้บริการดูแลสุขภาพ และความงามแบบครบวงจร โดยแบ่งออกเป็น 2 แผนก คือ แผนกความงาม ให้บริการด้านความงามซึ่งแบ่งออกเป็น 2 แผนกย่อย คือ แผนกหน้าและแผนกดัว สำหรับแผนกคลินิก ให้บริการทางด้านการทำศัลยกรรม บริษัทเป็นกิจการขนาดเล็ก มีพนักงานในบริษัทจำนวน 12 คน ผู้บริหารมีประสบการณ์ทางด้านการทำคลินิกรักษาระบบทั่วไป และคลินิกความงาม ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แก่ ผู้บริโภคระดับกลางถึงสูง

บริษัท เชียงใหม่ บอดี้ เอลท์ แคร์ จำกัด ประสบปัญหาในการดำเนินงาน คือ ผู้บริหารของบริษัทขาดความรู้และประสบการณ์ทางด้านการบริหารการตลาด พนักงานขาดความชำนาญในการใช้เครื่องมือในการให้บริการลูกค้าและบริษัทขาดเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ แนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวของบริษัท เพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน คือ ทำการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาทางด้านการตลาด เข้ามาทำแผนการตลาดและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด กำหนดคุณสมบัติของพนักงานให้มีการศึกษาขั้นต่ำให้อยู่ในระดับ ม. 3 สำหรับพนักงานที่มือถือ ให้ทำการทดสอบความสามารถทุกขั้นตอนก่อนให้บริการลูกค้าจริง และทำการรับภาระเงินจากธนาคารพาณิชย์ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เพราะบริษัทยังมีความสามารถในการก่อหนี้ได้สูง

สำหรับข้อเสนอแนะทั่วไป คือ เพิ่มกิจกรรมในการส่งเสริมการขาย ได้แก่ เพิ่มจำนวนสื่อ และเวลาของการโฆษณา การเน้นจุดเด่นของกิจการในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ การทำ โปรแกรมชั้นของสินค้าแต่ละชนิดในแต่ละเดือนในช่วงเริ่มเปิดดำเนินกิจการ มีการนำเครื่องมือที่ ทันสมัยมาให้บริการลูกค้าตลอดเวลา จัด เช่าสถานที่จอดรถเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า มี การจัดสัมมนาให้กับผู้สนใจทุกคน ระหว่างส่วนของเจ้าของและหนึ่งสินให้เหมาะสม ข้อเสนอแนะสำหรับ การศึกษาครั้งต่อไป คือ การทำเรื่องของการวิจัยตลาด เพื่อนำข้อมูลมาประกอบกับการศึกษาใน ครั้งนี้เพื่อเป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น