

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การดำเนินงานของสถานบริการออกกำลังกายของเอกชนในจังหวัด
เชียงใหม่

ผู้เขียน นางสาวนิตา ศรีวรรณนุสรณ์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์นำชัย เต็มศิริเกียรติ ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิราวรรณ ฉายสุวรรณ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานของสถานบริการออก
กำลังกายของเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างเป็น
เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสถานบริการออกกำลังกาย จำนวน 7 แห่ง ข้อมูลที่ได้นำมา
วิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ และร้อยละ ผลการศึกษาปรากฏดังนี้

ด้านการจัดการ

การวางแผน พบว่าสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีการวางแผนระยะสั้น ผู้ที่กำหนด
แผนงานในการทำงานส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของกิจการ สถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีการกำหนด
วิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์

การจัดองค์กร พบว่าสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีการกำหนดหน้าที่ของงาน มีการแบ่ง
งานอย่างชัดเจน และมีการประสานงานให้ฝ่ายต่างๆ ทำงานอย่างราบรื่น การแบ่งสายการบังคับบัญชา
จะแบ่งอย่างชัดเจน การติดต่องานจะทำตามขั้นตอนแต่สามารถยืดหยุ่นได้ โครงสร้างขององค์กรแบ่ง
ตามหน้าที่ในการปฏิบัติงาน

การจัดคนเข้าทำงาน พบว่าสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีอัตราค่าเข้า-ออกของพนักงาน
ต่ำ เนื่องจากสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีบรรยากาศในการทำงานที่เป็นแบบครอบครัว และ
มีสวัสดิการที่ดีให้แก่พนักงาน หลักในการประเมินผลการปฏิบัติงานจะพิจารณาจากความสามารถใน

งานที่ได้รับมอบหมาย ความขยัน และความอดทน

การอำนวยความสะดวก พบว่าผู้จัดการของสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีลักษณะของการสั่งการคือ พนักงานสามารถซักถามได้และใช้ภาวะผู้นำแบบประชาธิปไตย พนักงานสามารถเสนอความคิดเห็นได้ และส่วนใหญ่จะสั่งงานโดยใช้คำสั่งแบบแนะนำเพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้ดียิ่งขึ้น

การควบคุม พบว่าสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีการควบคุมค่าใช้จ่ายและการบริการการรายงานผลการปฏิบัติงานส่วนใหญ่จะกระทำทุก 1 เดือน

ด้านการตลาด

ผลิตภัณฑ์ พบว่าสถานบริการออกกำลังกายแต่ละแห่งมีรูปแบบการบริการที่หลากหลาย ลูกค้านิยมรูปแบบการบริการแบบรายวันสูงสุด

ราคา พบว่าสถานบริการออกกำลังกายส่วนใหญ่มีอัตราค่าบริการแบบรายปีอยู่ในช่วง 3,001-5,000 บาท รองลงมาคือ 5,001-7,000 บาท

สถานที่ พบว่ารูปแบบของสถานที่ตั้งส่วนใหญ่เป็นแบบสโตน, สมากม นอกนั้นอยู่ในโรงแรม อาคารพาณิชย์ หมู่บ้านและห้างสรรพสินค้า

การส่งเสริมการตลาด พบว่าสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งโฆษณาโดยใช้ป้ายโฆษณา, ป้ายผ้า และการบอกต่อกันของลูกค้า

บุคลากร พบว่าส่วนใหญ่ครูฝึกในท้องถิ่นมีจำนวน 5 คน และผู้จัดการให้ความเห็นว่า ครูฝึกควรจบการศึกษาจากวิทยาลัยพลธ จุดเด่นของสถานบริการออกกำลังกายแต่ละแห่งมีความคล้ายคลึงกันคือ พนักงานมีอัตราค่าจ้างและมีบรรยากาศเป็นกันเองกับลูกค้า

การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ พบว่าการปรับปรุงในเรื่องความทันสมัยและความสวยงามของสถานที่ส่วนใหญ่ทำปีละครั้ง

กระบวนการให้บริการ พบว่าลูกค้าของสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีการชำระค่าบริการเป็นเงินสด รองลงมาคือบัตรเครดิต ครีฟ เช็คและผ่อนชำระผ่านธนาคาร พนักงานทำความสะอาดส่วนใหญ่เป็นพนักงานของบริษัท

ด้านการเงิน

การคาดการณ์ถึงความต้องการเงินทุน พบว่าสถานบริการออกกำลังกายทุกแห่งมีการจัดทำงบกำไรขาดทุน รองลงมา คือ มีการจัดทำงบดุล

การจัดหาเงินทุน พบว่าส่วนใหญ่เงินลงทุนเปิดกิจการ ในครั้งแรกมาจากเงินส่วนตัว จำนวนเงิน
ทุนเริ่มต้นอยู่ในช่วง 3,000,001-5,000,000 บาท เงินทุนหมุนเวียนในช่วงปีที่ผ่านมามีอยู่ในช่วง
1,000,001-5,000,000 บาท

การจัดสรรเงินทุน พบว่าค่าใช้จ่ายที่มากที่สุดคือเดือน คือ เงินเดือนพนักงาน

สถานบริการออกกำลังกาย พบปัญหาด้านการจัดการ คือพนักงานลาออก โดยไม่บอกล่วงหน้า
ผู้จัดการมีอายุน้อยกว่าพนักงานและเกิดความขัดแย้งเนื่องจากความแตกต่างกันของพนักงาน พบปัญหา
ด้านการตลาด คือ สถานที่ตั้งอยู่ไกล ขนาดการประชาสัมพันธ์ และถูกคัดค้านเนื่องจากมีคู่แข่งรายใหม่
เปิดให้บริการ พบปัญหาด้านการเงิน คือ เกิดการขาดทุนในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title The Operation of Fitness Centers Operated by Private Sector in Chiang Mai Province

Author Miss Nida Srewannusorn

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisory Committee

Lecturer Namchai	Termsirikiat	Chairperson
Assistant Professor Dr.Chirawan	Chaisuwan	Member

ABSTRACT

This independent study aimed to explore the operation of fitness centers operated by private sector in Chiang Mai province which was based on the use of questionnaires and semi-structure interviews as tools to collect data from seven fitness centers. The data obtained was analyzed with descriptive statistics such as frequency and percentage. The research findings were shown as follows:

Management

Planning, all fitness center had a short -term planning, which was mostly developed by the owners. All fitness centers designed their own visions and objectives.

Organizing, all fitness centers set duties and a clear division of work and had coordination for the smooth operation of the business. The chain of command was clearly defined. Work contact was performed according to the procedures but they were still flexible. The organizational structure was functionalized organization .

Staffing, the employee turn over rate of all fitness centers was low since there was a family-oriented working atmosphere and they offered good benefits to their employees. Criteria for job evaluation was based on the performance of the entrusted worker's patience and diligence.

Directing, managers of all fitness centers assigned work to their employees by allowing them to ask questions and adopted a democratic leader. By doing this, the employees could make suggestions and most directing was ordered with suggestion to make the employees to work effectively.

Controlling, all fitness centers controlled expenses and services. A performance report would normally be done every month.

Marketing

Products, each fitness center offered a wide range of services. The most favored pattern of service was on a daily basis.

Price, most fitness centers had yearly membership fees between 3,001-5,000 Baht and 5,001-7,000 Baht, respectively.

Place, most fitness centers were in clubs and associations, hotels, commercial buildings, and department stores, respectively.

Promotion, all fitness center used advertising via advertising boards, banners and flyers for customers.

People, there were usually five instructors per fitness room. The managers preferred instructors, who had graduated from a Physical Education College. They tended to have similar outstanding features, which included courteous employees and a casual atmosphere.

Physical evidence, most fitness centers improved their atmosphere to more modern and fashionable once a year.

Processes, the customer of every fitness center paid by cash credit card, draft, check, or installment via banks respectively. The company most often hired its own cleaning staff.

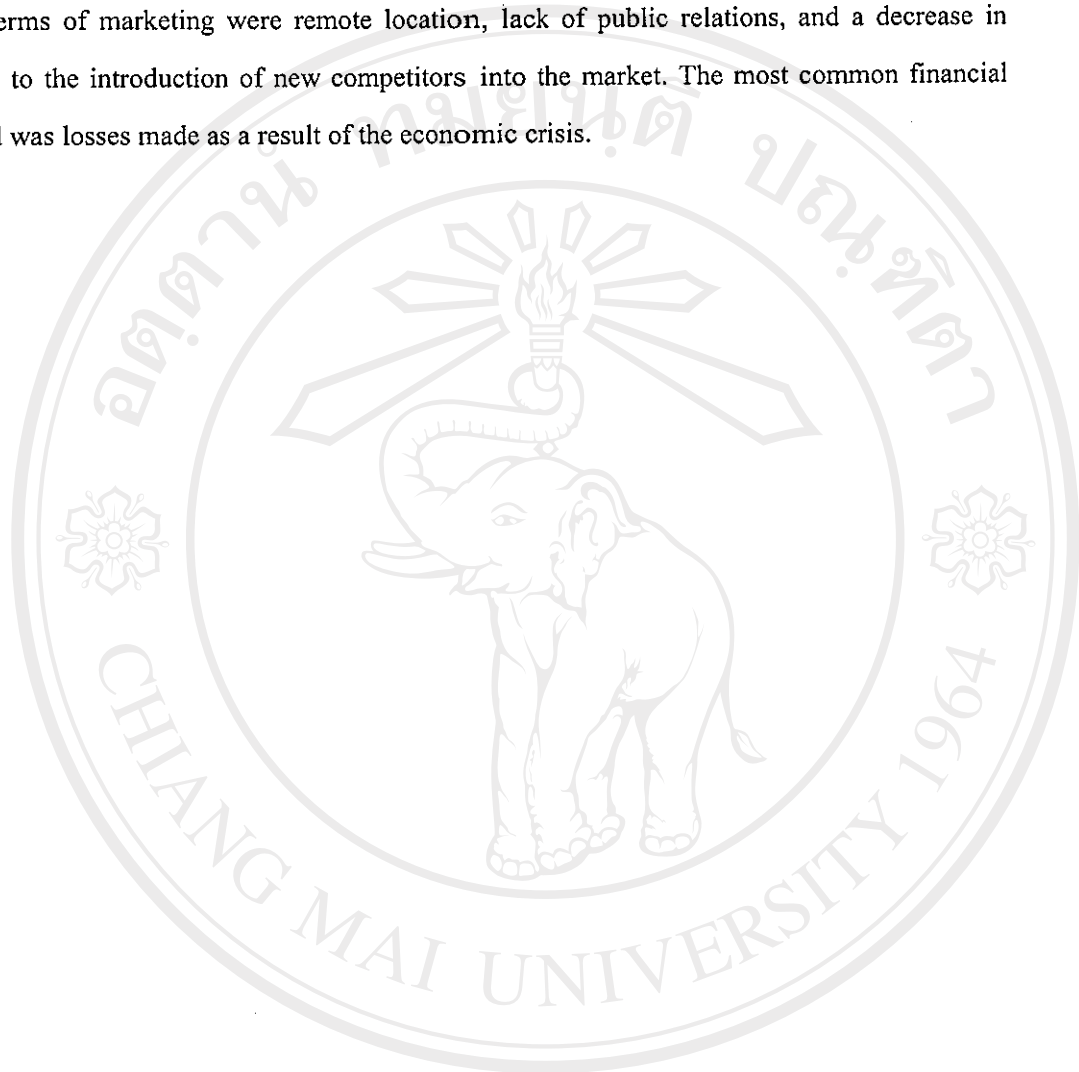
Finance

Anticipating financial need, all fitness centers did their profit and loss statement and balance sheet respectively.

Acquiring financial resources, most capital for investment at the beginning of operation was from personal resources. The primary capital amount ranged between 3,000,001-5,000,000 Baht and the revolving capital from the previous year was in the range of 1,000,001-5,000,000 Baht.

Allocating funds in the business , the main monthly expense was payroll.

The management problems found in fitness centers were the resignation of employees without prior notice and conflicts between managers who were younger than their employees. Problems in terms of marketing were remote location, lack of public relations, and a decrease in customers due to the introduction of new competitors into the market. The most common financial problem found was losses made as a result of the economic crisis.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved