

โมเดลธุรกิจเพื่อการเริ่มต้น สำหรับผู้ประกอบการ SMEs

ธุรกิจต้นแบบ :

เปลี่ยนบ้านเป็นสถานดูแลผู้สูงอายุ ELDERLY CARE



โมเดลธุรกิจเพื่อการเริ่มต้น สำหรับผู้ประกอบการ SMEs

ธุรกิจต้นแบบ : เปลี่ยนบ้านเป็นสถานดูแลผู้สูงอายุ (Elderly Care)

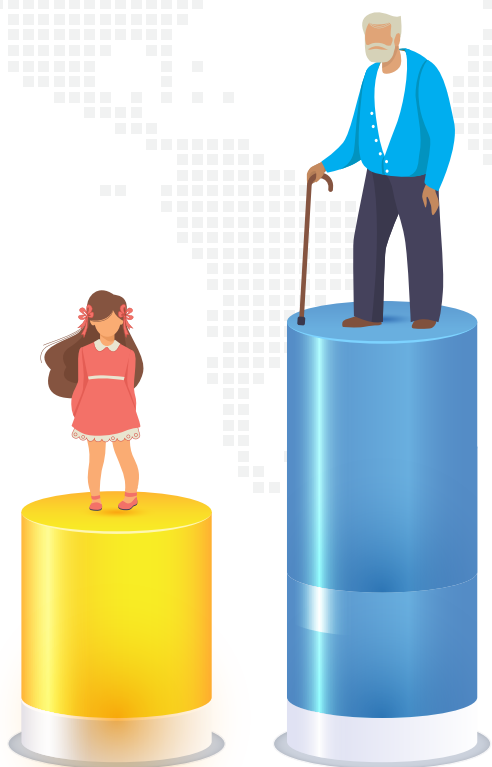
แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อ้างอิงจากรายงานของ Thailand Development Research Institute : TDRI

เมื่อปี 2562 พบว่า ตลอด 6 ทศวรรษที่ผ่านมา คนไทยมีอายุขัยคาดการณ์ตามช่วงเวลาเพิ่มขึ้น 4.4 เดือนต่อปี และเมื่อประมาณการตามอายุคนไทยตามรุ่นอายุ ซึ่งคิดผลของพัฒนาการทางเทคโนโลยีเข้ามาด้วย (Cohort Life Expectancy) พบว่า

“มีความเป็นไปได้ที่คนไทยที่เกิดในปี 2559 จะมีอายุยืนเฉลี่ยถึง 80 – 89 ปี ไปจนถึงเกือบ 100 ปี”

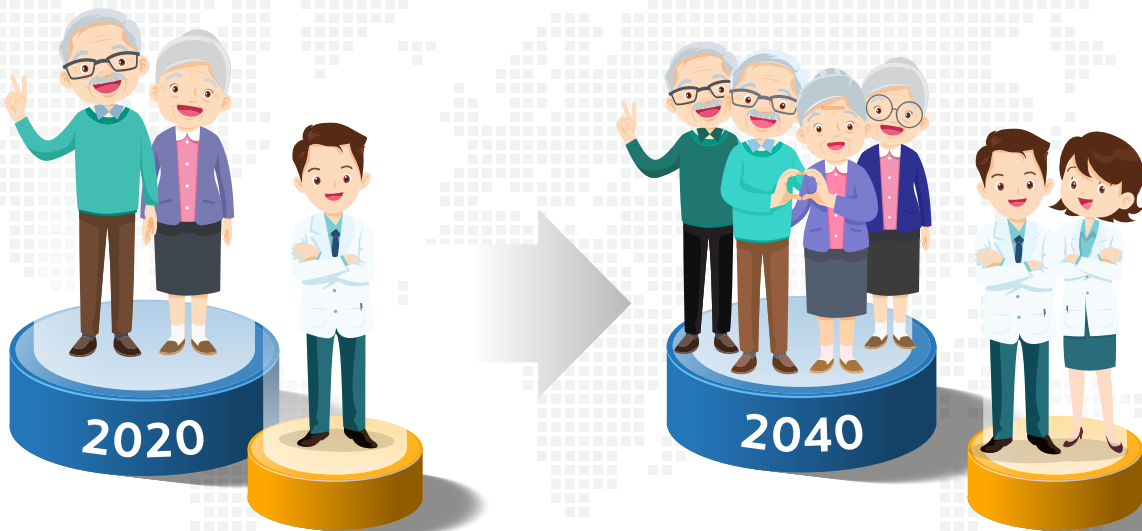
ซึ่งหมายความว่า “ต่อไปการที่คนไทยมีอายุเกิน 100 ปี จะเป็นเรื่องปกติ”



พฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน

- จำนวนผู้สูงอายุ แชนหน้าประชากรเด็ก (มูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทย)
- วิถีชีวิตเร่งรีบ วุ่นวาย ไม่มีเวลาดูแลผู้สูงอายุได้อย่างสมบูรณ์
- มีเวลากับพ่อแม่ที่อายุน้อยลง ใช้บริการดูแลผู้สูงอายุ

โอกาสของผู้ประกอบการ



- ธุรกิจให้บริการดูแลผู้สูงอายุยังเป็นที่ต้องการไม่ว่าเศรษฐกิจจะเฟื่องฟูหรือถดถอย
- ผู้สูงอายุจะเพิ่มเป็นสองเท่าในอีกสองทศวรรษข้างหน้า
- ผู้คนอายุมากขึ้นความต้องการผู้ดูแลก็จะเพิ่มขึ้นเช่นกัน

ภาพรวมของธุรกิจ



ธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุ หมายถึง สถานบริการที่ไม่ใช่โรงพยาบาล มีการให้บริการที่พำนักร บบริการยาแก่ผู้สูงอายุที่ไม่ต้องอยู่ภายใต้การดูแลของแพทย์เป็นประจำ โดยทั่วไปจะครอบคลุม การให้บริการอาหาร การดูแลความสะอาดเสื้อผ้าและที่พัก ตลอดจนความสะอาดของร่างกาย พร้อมทั้งติดตามดูแลสุขภาพเบื้องต้นอย่างใกล้ชิด แต่ไม่ได้ให้การรักษาพยาบาล หากมีความเจ็บป่วยจะบริการนำส่งต่อแผนกคนไข้ของโรงพยาบาลใกล้เคียงเพื่อรับการรักษาพยาบาลต่อไป

ประเภทการให้บริการธุรกิจสถานดูแลผู้สูง แแบ่งอยู่ 2 มิติ ดังนี้

มิติ

แบ่งตามระยะเวลาที่ผู้สูงอายุเข้ารับบริการ แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

Day
Care

การบริการแบบไปเช้า-เย็นกลับ

สำหรับผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตนเองได้และมีญาติรับ-ส่ง

Long
Stay

การบริการแบบสถานบริการดูแลระยะยาว

ผู้สูงอายุอาศัยในสถานบริการนั้นเลยหรืออาศัยในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง โดยญาตินำผู้สูงอายุมาฝากดูแล และมาเยี่ยมเป็นครั้งคราว

มิติ

แบ่งตามความต้องการการดูแลของผู้สูงอายุที่เข้ารับบริการ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1

ผู้สูงอายุที่ช่วยเหลือตนเองได้

2

ผู้สูงอายุที่อยู่ในภาวะพึ่งพา ทุพพลภาพ

ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ มีโรคเรื้อรังหรือ

ต้องการผู้บริบาลและการรักษาพยาบาลอย่างใกล้ชิด

การขออนุญาตประกอบธุรกิจและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ต้องมีการขออนุญาตในรูปแบบสถานพยาบาลตาม พ.ร.บ. สถานพยาบาล พ.ศ. 2541 และพ.ร.บ.สถานพยาบาล (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2547 และเป็นไปตามกฎกระทรวงว่าด้วยการประกอบกิจการสถานพยาบาล พ.ศ. 2545 โดยยื่นคำขอและแจ้งเป็นหนังสือ ณ กองการประกอบโรคศิลปะ สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงสาธารณสุข หรือ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด เปิดให้บริการวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30 – 16.30 น.

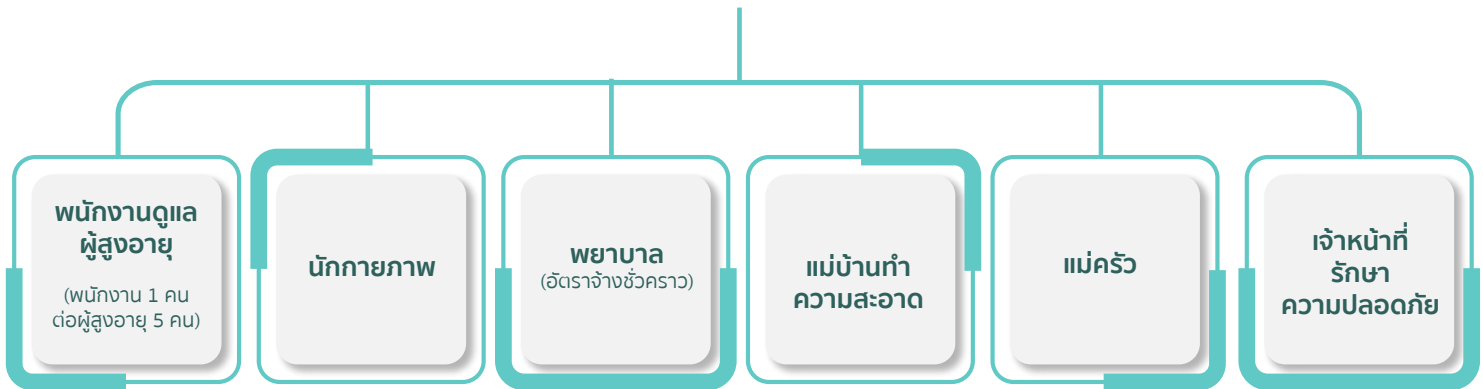
กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ

ควรศึกษาตามลำดับดังนี้

1. พระราชบัญญัติสถานพยาบาล พ.ศ. 2541
2. พระราชบัญญัติสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ พ.ศ. 2559
3. ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ (ฉบับที่ 6)
4. ร่างกฎกระทรวงกำหนดมาตรฐานด้านสถานที่ ความปลอดภัย และการให้บริการ
5. ในสถานประกอบการเพื่อสุขภาพประเภทกิจการการดูแลผู้สูงอายุและผู้มีภาวะพึ่งพิง

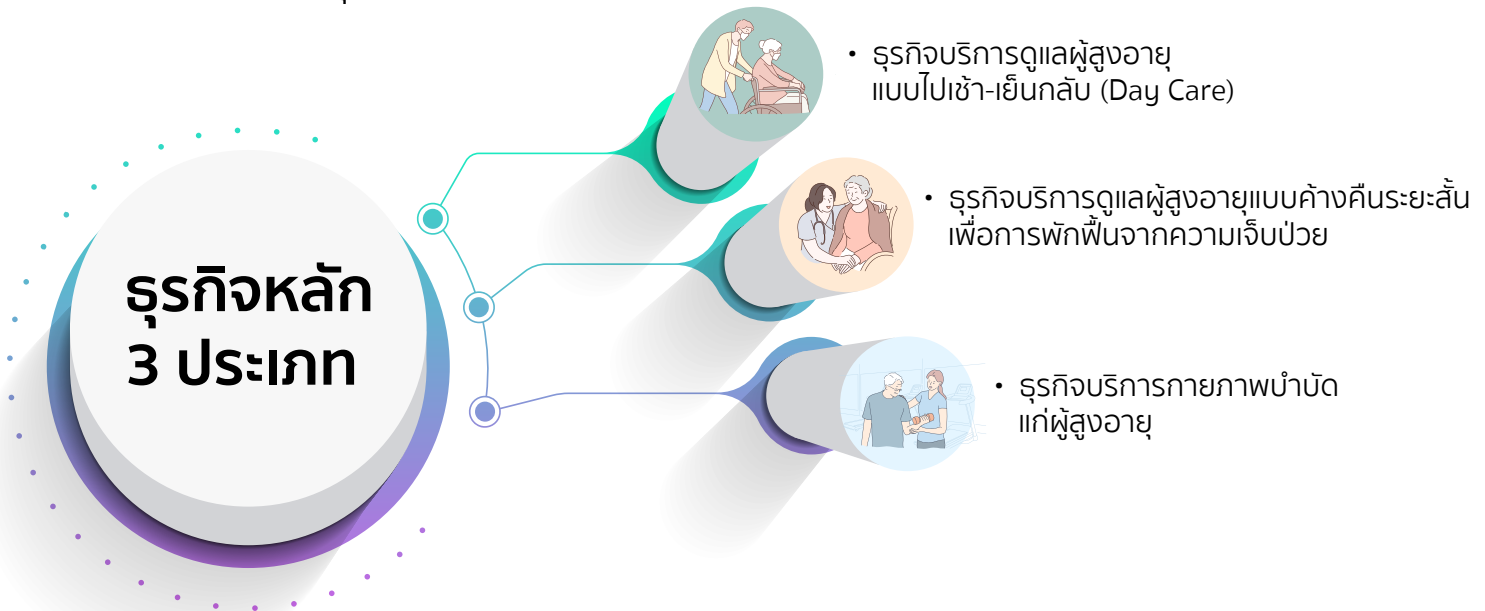
โครงสร้างบริษัท

ผู้จัดการศูนย์



ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ประกอบธุรกิจหลัก 3 ประเภท ได้แก่



คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

ผู้ประกอบธุรกิจสถานดูแลผู้สูงอายุควรมีคุณสมบัติดังนี้

- ✓ มีความรู้ด้านการดูแลสุขภาพของผู้สูงอายุ
- ✓ มีประสบการณ์ในการดูแลผู้สูงอายุ มีความเข้าใจในสภาวะร่างกายและสภาวะจิตใจของผู้สูงอายุ และสามารถปฏิบัติได้อย่างเหมาะสม
- ✓ เป็นคนช่างสังเกต มีความอดทน ใจเย็น สุภาพ อ่อนโยน และอริยาไยดี มีความเคารพผู้สูงอายุ
- ✓ มีความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ เพื่อสามารถบริหารจัดการทรัพยากรต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสมและเป็นระบบ

ผู้ให้บริการดูแลผู้สูงอายุควรมีคุณสมบัติดังนี้

ทีมบุคลากรทางการแพทย์ แบบสหวิชาชีพได้แก่ แพทย์ พยาบาลวิชาชีพ นักกายภาพบำบัด นักโภชนาการ ผู้ช่วยพยาบาล พนักงานผู้ช่วยพยาบาล

คุณสมบัติของผู้ดูแลผู้สูงอายุ

- ✓ ไม่เป็นผู้มีความประพฤติเสื่อมเสียหรือ บกพร่องในศีลธรรมอันดี
- ✓ มีใบรับรองแพทย์ระบุว่า มีสุขภาพแข็งแรง ไม่เป็นผู้วิกลจริต
- ✓ ผ่านการประเมินด้านสุขภาพจิต
- ✓ มีวุฒิภาวะและบุคลิกลักษณะเหมาะสม ทั้งด้านจิตใจ อารมณ์ สังคม
- ✓ มีความซื่อสัตย์
- ✓ มีทักษะการจัดระเบียบและวางแผน

แนวคิดในการสร้างข้อแตกต่างระหว่างสินค้ากับคู่แข่ง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้บริการที่พิถีพิถันคุณภาพบำบัดและดูแลผู้สูงอายุ
- เพื่อให้ผู้สูงอายุ และผู้ป่วยภาวะพึ่งพิงได้รับการดูแลทางการแพทย์ อย่างมีคุณภาพโดยบุคลากรทางการแพทย์ และพนักงานที่ผ่านการอบรมหลักสูตร
- เพื่อให้ผู้สูงอายุ มีคุณภาพชีวิตที่ดี และสุขภาพที่ดี
- เพื่อสร้างสังคมใหม่ให้ผู้สูงอายุ มีสังคม มีเพื่อน มีสุขภาพจิตที่ดี

ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจำแนกตามประเภทสินค้า ธุรกิจบริการดูแลผู้สูงอายุแบบไปเช้า-เย็นกลับ (Day Care)

ประเภทสินค้า 1

ธุรกิจบริการดูแลผู้สูงอายุแบบไปเช้า-เย็นกลับ (Day Care)

กลุ่มลูกค้าหลัก

ผู้สูงอายุฐานะปานกลาง ซึ่งญาติไม่สามารถดูแลอย่างใกล้ชิดได้เนื่องจากมีภารกิจ หรือ ต้องทำงานนอกบ้าน

วัตถุประสงค์

เพื่อความสะดวกในการดำเนินชีวิตและการทำกิจกรรมประจำวันแก่ผู้สูงอายุ

อายุ

ระหว่าง 65 – 80 ปี

ความสามารถในการจ่าย

สามารถจ่ายค่าดูแลผู้สูงอายุเดือนละ 25,000 บาทขึ้นไป

(ราคาเฉลี่ยค่าบริการรายวันในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลอยู่ระหว่าง 1,500 -2,000 บาท/คน ที่มา: <http://www.eldercarethailand.com/2563>)

กลุ่มเป้าหมายรอง

กลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการผู้ดูแลไปให้บริการที่บ้านตนเอง

อายุ

ระหว่าง 65 – 80 ปี

ธุรกิจบริการดูแลผู้สูงอายุแบบค้างคืนระยะสั้น เพื่อการพักฟื้นจากความเจ็บป่วย

ประเภทสินค้า 2

ธุรกิจบริการดูแลผู้สูงอายุแบบค้างคืนระยะสั้น เพื่อการพักฟื้นจากความเจ็บป่วย

กลุ่มลูกค้าหลัก

ผู้สูงอายุฐานะปานกลาง ซึ่งญาติไม่มีความสามารถในการดูแลผู้ป่วยช่วงพักฟื้น

วัตถุประสงค์

เพื่อความสะดวกในการดูแลสุขภาพและการฟื้นฟูแก่ผู้ป่วย

อายุ

ระหว่าง 60 – 80 ปี

ความสามารถในการจ่าย

สามารถจ่ายค่าดูแลผู้สูงอายุเดือนละ 40,000 บาทขึ้นไป

(ราคาเฉลี่ยค่าบริการรายเดือนในพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑลอยู่ระหว่าง 35,00 -55,000 บาท/คน ที่มา: <http://www.eldercarethailand.com/2563>)

กลุ่มเป้าหมายรอง

ผู้ป่วยวัยกลางคนที่โสดต้องการพักฟื้น

อายุ

ระหว่าง 50 – 59 ปี

ธุรกิจบริการดูแลกายภาพบำบัดแก่ผู้สูงอายุ

ประเภทสินค้า 1

ธุรกิจบริการดูแลกายภาพบำบัดแก่ผู้สูงอายุ

กลุ่มลูกค้าหลัก

ผู้สูงอายุฐานะปานกลาง ที่ต้องทำกายภาพบำบัดสม่ำเสมอ

วัตถุประสงค์

เพื่อความสะดวกในการดูแลสุขภาพและการฟื้นฟูแก่ผู้ป่วย

อายุ

ระหว่าง 65 – 80 ปี

ความสามารถในการจ่าย

สามารถจ่ายค่าดูแลผู้สูงอายุเดือนละ 5,000 บาทขึ้นไป

กลุ่มเป้าหมายรอง

ผู้ป่วยต้องการพักฟื้น ฟื้นฟูกายภาพบำบัด

อายุ

ระหว่าง 50 – 80 ปี

การตลาด

เนื่องจากลูกค้าเป็นผู้สูงอายุ แนวทางการตลาดที่สำคัญคือการพยายามเข้าถึงพวกเขาในที่ที่พวกเขาอยู่ และวางกลยุทธ์โดยคำนึงถึงพวกเขาเป็นศูนย์กลาง

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ควรพัฒนาช่องทางตลาดแบบผสมผสานทั้งแนวใหม่และแบบดั้งเดิมที่เข้ากับยุคสมัยและพฤติกรรมผู้บริโภคโดยตรง อาทิ



- ให้อาสาสมัครในจดหมายข่าวหรือกระดานข่าวรายเดือนหรือในสื่อที่ผู้สูงอายุและครอบครัวเข้าถึง



- ไปปฐมนิเทศที่ศาลาประชาคม ศูนย์ผู้สูงอายุในท้องถิ่น



- โฆษณาฟรีบน เว็บไซต์ ต่างๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ ๆ เข้ามาอย่างต่อเนื่อง



- สร้างเว็บไซต์ง่าย ๆ ที่ช่วยให้พวกเขาและครอบครัวพบคุณบนอินเทอร์เน็ต



- สร้างเว็บไซต์หรือเพจโซเชียลมีเดีย ที่ช่วยให้คุณแสดงรายการบริการทั้งหมดของคุณ ปัจจุบันบริการโฮสต์เว็บไซต์ส่วนใหญ่มีโปรแกรมออกแบบเว็บไซต์ฟรีที่คุณสามารถใช้เพื่อสร้างเว็บไซต์ของคุณเองได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ



- สร้างโปรไฟล์ส่วนตัวของบริษัทเพื่อให้ผู้มีโอกาสเป็นลูกค้ารู้จักคุณดีขึ้นและไว้วางใจ



- หมั่นเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับคู่แข่งที่เสนอบริการนี้ในพื้นที่ของคุณ เพื่อดูว่าพวกเขาเสนอบริการอะไร และอัตราค่าบริการเท่าไร ซึ่งสิ่งนี้อาจช่วยในการกำหนดกลยุทธ์การขายได้ง่ายขึ้น



- มีข้อเสนอพิเศษเพื่อจูงใจ เช่น ส่วนลด 20% สำหรับการดูแลในสัปดาห์แรก



- แนะนำตัวเองกับทุกคนในพื้นที่ของคุณที่ทำงานร่วมกับผู้สูงอายุ เช่น ผู้ที่ทำงานหรือเป็นอาสาสมัคร ที่ศูนย์อาวุโสในพื้นที่ของคุณ สถานดูแล และผู้จัดการอาวุโส พวกเขาสามารถช่วยให้คุณหาลูกค้าใหม่ได้ ฯลฯ

ตราสินค้า

สร้างแบรนด์ให้เป็นตราสินค้าคุณภาพการบริการและเน้นย้ำในการพัฒนาทักษะและองค์ความรู้และการวิจัยเพื่อพัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดที่มีความต้องการมากขึ้น



คุณภาพ

ในกระบวนการควบคุมคุณภาพ ให้คุณทำการจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานด้านการดูแลผู้สูงอายุ ได้แก่

คู่มือด้านการบริหารจัดการ



- ✓ กิจกรรมทบทวนและพัฒนาคุณภาพ
- ✓ การบริหารงานบุคคล
- ✓ การจัดสวัสดิการและสิทธิพิเศษของเจ้าหน้าที่
ในกรณีเกิดการเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุจากการทำงาน
- ✓ การดำเนินการทางวินัย
- ✓ การร้องทุกข์
- ✓ กระบวนการรับคำร้องเรียนจากผู้สูงอายุและเจ้าหน้าที่
- ✓ ระเบียบการเยี่ยมผู้ป่วย
- ✓ การบำรุงรักษาเครื่องมือ/อุปกรณ์ที่จำเป็น

คู่มือด้านการบริการ



- ✓ การรับ/จำหน่าย/เคลื่อนย้าย/ส่งต่อผู้ป่วยสูงอายุ
- ✓ การให้ข้อมูลที่จำเป็นแก่ผู้สูงอายุเมื่อแรกรับ
- ✓ ข้อชี้บ่งในการปรึกษาแพทย์ด้านการบำบัดรักษาผู้สูงอายุ
- ✓ การพยาบาลผู้สูงอายุหรือผู้ป่วย
- ✓ การปฏิบัติต่อผู้ป่วยสูงอายุเมื่อเกิดภาวะฉุกเฉิน
- ✓ การดูแลสถานที่ อุปกรณ์ และเครื่องมือที่ใช้ในสถานประกอบการ

คู่มือด้านจริยธรรม กฎหมาย และสังคม



- ✓ การรักษาความลับของผู้สูงอายุหรือผู้ป่วย
- ✓ การเปิดเผยข้อมูลของผู้สูงอายุหรือผู้ป่วย
- ✓ การยินยอม/ไม่ยินยอมรับการรักษาของผู้สูงอายุ

คู่มือด้านการบันทึกและจัดทำเอกสาร

- ✓ การบันทึกข้อมูลในเวชระเบียนผู้สูงอายุ
- ✓ การบันทึกเมื่อเกิดอุบัติเหตุความผิดพลาด อุบัติการณ์คำร้องเรียน



คู่มือด้านความปลอดภัย

- ✓ แผนรองรับอุบัติเหตุ/อุบัติเหตุ
- ✓ การป้องกันและควบคุมโรคติดต่อ
- ✓ การรักษาความปลอดภัยในการทำงาน ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
- ✓ การป้องกันอัคคีภัย
- ✓ วัฏปฏิบัติเมื่อเกิดอุบัติเหตุ ความผิดพลาด หรืออุบัติเหตุการ

ความหลากหลายและราคา

กำหนดการบริการแบบรายเดือน, รายสัปดาห์และรายวัน อาทิ

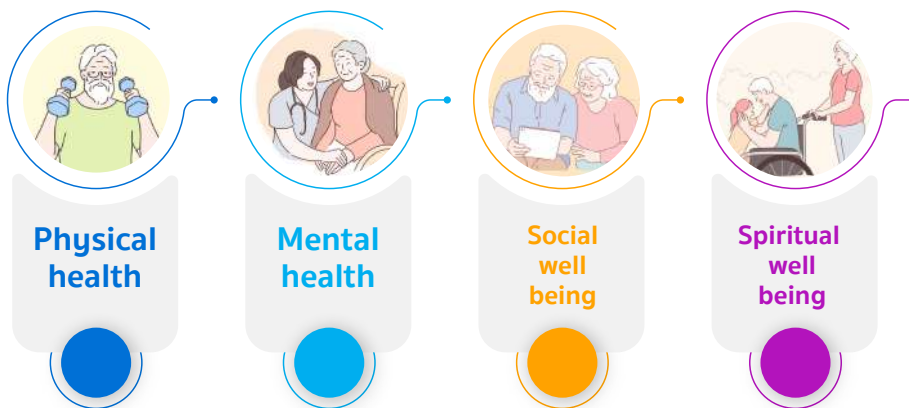
- ค่าบริการต่อเตียง 20,000 บาท/เดือน
- ค่าบริการ รายวัน วันละ 2,000 ค่าบริการรายสัปดาห์ สัปดาห์ละ 14,000 บาท บริการดูแลตลอด 24 ชั่วโมง

ราคานี้รวมบริการดังนี้

- อาหารหลัก 3 มื้อ/วัน อาหารว่าง 2 มื้อ/วัน
- กายภาพบำบัด
- ทำความสะอาดเสื้อผ้าวันละ 2 ชุด
- ไม่รวม ค่ารักษาพยาบาล และ ค่ารถฉุกเฉินเมื่อเกิดภาวะวิกฤติ
- ค่าบริการกายภาพบำบัดฟื้นฟูครั้งละ 1,000 – 2,500 บาท

*หมายเหตุ: (ราคานี้เป็นเพียงตัวอย่างเท่านั้น)

แนวคิดพิเศษเพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน



สร้างความแตกต่างด้วยแนวคิด “สุขภาวะ” คือ “สภาวะที่สมบูรณ์ทั้งทางกาย ทางจิต และทางสังคม” ประกอบด้วย

- ดูแลสุขภาพทางกาย (Physical health)
- ดูแลสุขภาพทางจิต (Mental health)
- สร้างสังคมและความสัมพันธ์ที่ดี (Social well – being)
- ดูแลสุขภาวะทางจิตวิญญาณ (Spiritual well – being)

* หมายเหตุ

องค์การอนามัยโลก ได้ให้ความหมายของคำว่า “สุขภาวะหรือสุขภาพ” คือ “สภาวะที่สมบูรณ์ทั้งทางกาย ทางจิต และทางสังคม มิได้หมายถึงเฉพาะ การไม่พิการและไม่เป็นโรคเท่านั้น”

สุขภาพทางกาย (Physical health) หมายถึง “สภาพที่ร่างกาย ก้าวคือ อวัยวะต่าง ๆ อยู่ในสภาพที่ดี มีความแข็งแรงสมบูรณ์ ทำงานได้ตามปกติ และมีความสัมพันธ์กับทุกส่วนเป็นอย่างดี ซึ่งก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน”

สุขภาพทางจิต (Mental health) หมายถึง สภาพจิตที่ดี สามารถควบคุมอารมณ์ ทำจิตใจให้เบิกบาน แจ่มใส ไม่มีความคับข้องใจหรือเกิดความขัดแย้ง ภายในจิตใจ ซึ่งสามารถช่วยให้ปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม และสังคมได้อย่างมีความสุข สุขภาพจิตที่ดีย่อมมีผลต่อสุขภาพทางกายด้วย ลักษณะของ

สร้างสังคมและความสัมพันธ์ที่ดี (Social well – being) หมายถึง บุคคลที่มีสภาวะทางกายและทางจิตที่สมบูรณ์ จึงสามารถปรับตัวให้อยู่ในสังคมแห่งตน ได้อย่างดีและมีความสุข

สุขภาวะทางจิตวิญญาณ (Spiritual well – being) ซึ่ง หมายถึง เมื่อใดที่ร่างกายว่างจากตัวตนหรือความเห็นแก่ตัว จิตวิญญาณของเราก็สูงขึ้น เรียกว่ามี พัฒนาการทางจิตวิญญาณหรือพัฒนาการทางคุณค่า จะเกิดความสุข ต็มเต๋และปลื้มปิติเมื่อทำความดี

มีการออกแบบกิจกรรมเฉพาะสำหรับผู้สูงอายุทั้งในและนอกสถานที่ จัดให้มีกิจกรรมระหว่างวัน เช่น การทำกิจกรรมวารีบำบัด การกายภาพบำบัด การนวดบำบัด การนั่งสมาธิ ออกกำลังกาย โดยจัดให้เหมาะสมกับภาวะสุขภาพของผู้สูงอายุตามความสามารถในการช่วยเหลือตัวเอง สร้างให้ผู้สูงอายุมีความสุข ให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี



- ดูแลอย่างใกล้ชิดตลอด 24 ชั่วโมง และมีผู้ดูแลซึ่งสามารถประเมินความผิดปกติได้ตั้งแต่ระยะแรก เพื่อสามารถส่งตัวหรือให้คำแนะนำเพื่อไปรับการรักษาที่โรงพยาบาลประจำหรือโรงพยาบาลได้อย่างทันท่วงทีและมีประสิทธิภาพ

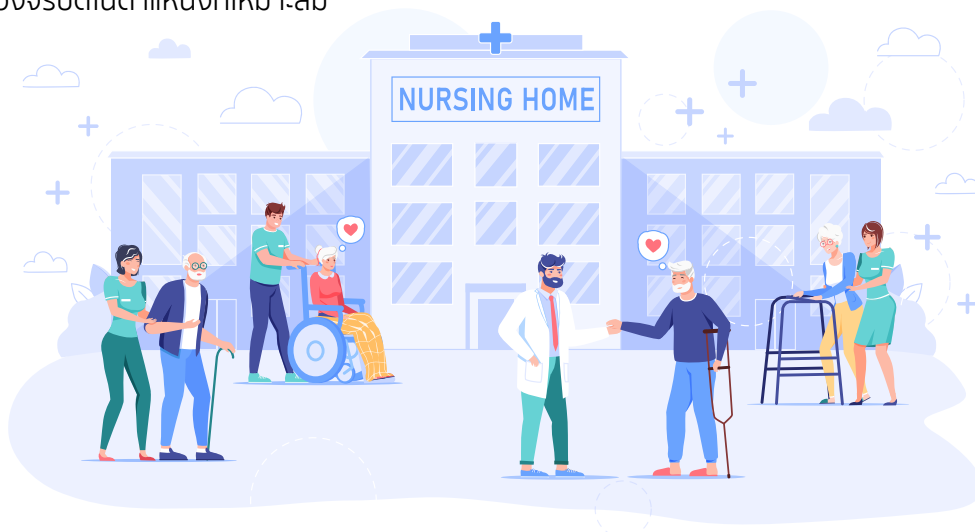


- มีอุปกรณ์เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์สำหรับผู้สูงอายุที่ออกแบบโดยยึดหลัก Universal Design เพื่อความสะดวกปลอดภัย ลดอุบัติเหตุ เช่น เปิด-ปิดไฟด้วยระบบเซ็นเซอร์ ดีไซน์นี้ช่วยให้เด็กเล็ก ผู้สูงอายุ หรือคนพิการ สามารถเข้าใช้งานในห้องต่างๆ ได้ทันที ลดการเกิดอุบัติเหตุ ฝารองนั่งอัตโนมัติ ฝารองนั่งที่สามารถเปิด-ปิดได้เองอัตโนมัติ ช่วยให้ผู้สูงอายุหรือผู้พิการที่มักมีปัญหาในการก้มตัว ใช้งานได้สะดวกขึ้น ลดโอกาสบาดเจ็บที่เกิดขึ้นกับร่างกาย
- * **Universal Design** หรือบางครั้งถูกเรียกว่า Barrier-free design เป็นแนวคิดในการออกแบบที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงาน ให้อยู่อาศัยได้อย่างปลอดภัยและสะดวกสบายสำหรับคนทุกประเภท ไม่ว่าจะเรื่องของวัยหรือสมรรถภาพร่างกาย ในทุกเวลา ทุกฤดูกาล โดยไม่ต้องทำการดีไซน์ส่วนใดส่วนหนึ่งเฉพาะเพื่อใครเป็นพิเศษ เพราะทุกองค์ประกอบใช้ได้กับทุกคนในครอบครัว

- ให้ความสำคัญกับขนาดและพื้นที่ สำหรับการใช้งานและมีการจัดสิ่งแวดลอม อย่างเหมาะสม พื้นที่การให้บริการ อากาศถ่ายเท มีแสงสว่างเพียงพอ และมีพื้นที่กลางแจ้ง เช่น พื้นบ้านทุกพื้นที่ต้องเป็นแบบ slip-resistant กล่าวคือ คือป้องกันการลื่นไถ่ เช่น ถ้าปูพรมก็ควรมีวัสดุกันลื่นอยู่ใต้พรมอีกที หรือที่ดีที่สุดคือไม่มีพรมชิ้นเล็กชิ้นน้อย ที่เหยียบแล้วอาจลื่นหกล้มได้ ใช้สีที่แตกต่างกันระหว่างลูกนอนและลูกต้งบันได ซึ่งทำให้การขึ้นลงบันไดปลอดภัยขึ้น เพราะผู้ใช้งานมองเห็นได้ชัดเจนว่าสุดชั้นบันไดแต่ละชั้นตรงไหน ทางเดินเชื่อมต่อกภายในบ้านต้องมีพื้นที่กว้างพอ ที่วีลแชร์จะผ่านหรือเข้าไปได้ ซึ่งทางเดินในบ้านต้องกว้างอย่างน้อย 80 เซนติเมตร



- มีความพร้อมด้านบุคลากร สหวิชาชีพ ได้แก่ แพทย์ พยาบาลวิชาชีพ นัก กายภาพบำบัด นักกิจกรรมบำบัด นักจิตวิทยา นักโภชนาการ พนักงานผู้ช่วยพยาบาลดูแล 24 ชั่วโมง
- มีการบริการ และดูแลเรื่องอาหารอย่างถูกหลักอนามัยโดยนักโภชนาการ
- ตั้งอยู่ถนนเส้นหลัก การจราจรสะดวก ไม่ไกลจากโรงพยาบาล และสนามบิน สะดวกในการเดินทางกรณีฉุกเฉิน
- มีการจัดแบ่งพื้นที่ภายในให้เหมาะสมกับการให้บริการผู้สูงอายุแต่ละประเภท ตามความสามารถในการช่วยเหลือตัวเอง มีการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกทางกายภาพภายในสถานที่ที่เหมาะสม เช่น ราวจับเดิน ทางลาดชัน พื้นผิวห้องน้ำ เป็นต้น
- มีระบบคัดกรองสุขภาพก่อนการรับบริการ
- มีความพร้อมทั้งบุคลากร ระบบความปลอดภัย และยานพาหนะ เพื่อขนย้ายในภาวะฉุกเฉิน เช่น การป้องกันอัคคีภัย มีระบบสัญญาณเตือนเพลิงไหม้ และถึงดับเพลิงตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มีกล้องวงจรปิดในตำแหน่งที่เหมาะสม



โครงสร้างการลงทุนและการประมาณการรายได้เบื้องต้น

ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1. ที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง

- 1.1) อาคารสำนักงาน (ที่ตั้งของบริษัท พื้นที่ใช้งาน 30 ไร่.)
- 1.2) อาคารที่พักและสิ่งอำนวยความสะดวกและกายภาพสำหรับผู้สูงอายุ ขนาด 15 เตียง (พื้นที่ใช้งานภายในอาคาร 70 ไร่./ใช้งานภายนอกอาคาร 50 ไร่.)

งบประมาณการลงทุนเบื้องต้น ประมาณ 3 ล้านบาท

- การลงทุน ใช้เงินทุนสำหรับสิ่งปลูกสร้างกายภาพบำบัด สำหรับผู้สูงอายุจำนวน 15 เตียง
 - ลานเอนกประสงค์เพื่อทำกิจกรรมกายภาพบำบัด กิจกรรมบำบัด ออกกำลังกาย
 - โรงครัวและห้องรับประทานอาหาร
 - อุปกรณ์ด้านการฟื้นฟูกายภาพบำบัดผู้ป่วยและดูแลผู้สูงอายุ
- *หมายเหตุ : ใช้บ้านที่มีพื้นที่ ขนาด 150 ไร่.

ประมาณการรายได้

	รายการ	รายได้	หัก ต้นทุน ประมาณการ	รวมทั้งสิ้น /เดือน (บาท)	รวมทั้งสิ้น /ปี (บาท)
ค่าบริการผู้สูงอายุที่พักระยะยาว (คิดตามจำนวนเตียง 15 เตียง)		20,000 บาท/เตียง	70% (ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ตลอดจนภาษีและค่าธรรมเนียม ที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ)	90,000	1,080,000
ค่าบริการดูแลรายวัน เดือนละ 30 ราย		2,000 บาท/คน	70% (ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ตลอดจนภาษีและค่าธรรมเนียม ที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ)	18,000 (30% ของรายได้)	260,000
ค่าบริการกายภาพบำบัดฟื้นฟู เดือนละ 30 ราย					
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ (ค่าใช้จ่ายส่วนเงินเดือนและสวัสดิการ, ค่าตรวจสอบบัญชี ฯลฯ)		ครั้งละ 1,000/คน	70% 20%	9,000 (30% ของรายได้) -78,000	108,000 -936,000
รวมรายได้ประมาณการ				468,000	

ประมาณการจุดคุ้มทุน 10 ปี

ที่มา : Nursing Home สำหรับผู้สูงอายุในพื้นที่นนทบุรี/2563

การจัดการและบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นของธุรกิจ

ความเสี่ยงจากความสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน

- เปิดให้มีการส่งเสริมแนวคิดใหม่ ๆ จากพนักงาน เพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาบริการหรือผลิตภัณฑ์
- หมั่นทำความเข้าใจในการวางแผนกลยุทธ์
- ให้มีการรวบรวม และจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานขององค์กรที่ผ่านมา เพื่อกำหนดทิศทาง การดำเนินงาน และกำหนดเป้าหมาย พร้อมทั้งจัดทำแผนการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจ
- มีการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าที่มาใช้บริการ และจัดให้มีช่องทางในการรับข้อร้องเรียนจากลูกค้าและบันทึกข้อมูลการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าที่มาใช้บริการที่เป็นระบบ