

- ผู้ขายส่ง ผู้ขายปลีก บริษัทตัวแทน
 ห้างสรรพสินค้า ห้างสรรพสินค้าเฉพาะ
 องค์การระหว่างประเทศ องค์การทางการค้า องค์การไม่แสวงหาผลกำไร
 อื่นๆ สถานบริการทางด้านสุขภาพ

2.4) แหล่งผลิต/วัตถุดิบ

สินค้าที่นำมาใช้บริการในร้านเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรสำหรับนวดและน้ำมันหอมระเหยจากไทย เช่น สเลด ฟังพอน ยาหม่องตราเสือและน้ำมันหอมระเหยตะไคร้ และซื้อจากผู้ผลิตสินค้าในสหรัฐฯ เช่น น้ำมันมะพร้าว ครีมนวด ขี้ผึ้ง โลชั่นลาเวนเดอร์และวิตามิน เป็นต้น

3. ปัญหาและอุปสรรค

3.1. การขาดแคลนแรงงานทักษะด้านการนวดเป็นปัญหารุนแรงในขณะนี้ เนื่องจากในนครนิวยอร์กมีกฎระเบียบค่อนข้างมาก ผู้ให้บริการนวดจำเป็นต้องผ่านข้อสอบต่างๆ และมีชั่วโมงในการฝึกอบรมอย่างน้อย 1,000 ชั่วโมง จึงจะผ่านและได้รับใบอนุญาต ซึ่งค่อนข้างลำบากหากเทียบกับรัฐอื่นๆ เช่น นิวเจอร์ซีย์, แมรี่แลนด์ เป็นต้น ซึ่งต้องการชั่วโมงในการฝึกอบรมน้อยกว่า

3.2. ควรให้ความรู้ผู้บริโภคสหรัฐฯ ว่าการนวดแผนไทยนอกจากจะเป็นการนวดเพื่อผ่อนคลายแล้วยังเป็นการนวดเพื่อบำบัดอาการปวดเมื่อย และบรรเทาการเครียดจากการทำงาน มีประโยชน์และมีข้อดีแตกต่างจากการนวดแผนอื่นๆ

3.3. สปาไทยยังขาดการสนับสนุนและประชาสัมพันธ์อย่างแท้จริง จึงทำให้การขยายตลาดเป็นไปได้โดยลำบาก

3.4. ควรจัดกิจกรรมส่งเสริมการจำหน่ายให้กับธุรกิจบริการและสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการนวดและสปา เพื่อเร่งสร้างการรับรู้และตระหนักในตลาด ก่อนที่คู่แข่งจะเข้าครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาด

3.5. ปัจจุบันนี้การให้บริการนวดสปายังไม่นับเป็นวิธีการบำบัดรักษาเหมือนกับการฝังเข็ม การนวดโคโรแพรกติก ทำให้การเบิกจ่ายจากประกัน (medical insurance) เป็นไปได้โดยลำบาก อย่างไรก็ตาม หากมีการแนะนำจากแพทย์ที่รักษาให้มานวดผ่อนคลายลูกค้าบางรายก็สามารถนำไปใช้ในการหักจ่ายจากประกันได้เป็นกรณี

4. ข้อคิดเห็น/เสนอแนะ

ผู้ประกอบการให้ความเห็นว่าธุรกิจสปาและการนวดเป็นที่นิยมอย่างมากของผู้บริโภคกลุ่ม Millenium ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังการซื้อสูง ห่วงใยในเรื่องสุขภาพและมีอัตราการขยายตัวค่อนข้างมาก ดังนั้น เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดธุรกิจบริการดังกล่าวในสหรัฐอเมริกา ไทยควรเร่งให้ความรู้ผู้บริโภคและทำให้ผู้บริโภครู้จักประโยชน์และข้อดีของธุรกิจบริการดังกล่าวในขั้นต้น เพื่อต่อยอดไปสู่การขยายตลาดในอนาคต ซึ่งสามารถผนวกรวมกับเรื่องอาหารสุขภาพ เนื่องจาก ผู้บริโภคชาวสหรัฐฯ รู้จักและเชื่อว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและเป็นสินค้าพรีเมียมดีต่อสุขภาพ

นอกจากนี้ การเจาะตลาดในกลุ่ม Start Up Company น่าจะทำให้ธุรกิจสปาสามารถขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในกลุ่ม Tech Savvy ซึ่งผู้ประกอบการสปาไทยควรวางแผนการตลาดผ่านองค์กรหรือบริษัทควบคู่กันไปกับ การตลาดแบบคำปลีกเพื่อต่อยอดธุรกิจสปาในอนาคตต่อไป