



บทที่ ๑

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญ

๑. ความเป็นมา

การออกกำลังกายเป็นเรื่องจำเป็นสำหรับทุกคน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันซึ่งความเจริญก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้มีบทบาทต่อชีวิตประจำวันของคนเรามากขึ้น มีการประดิษฐ์เครื่องทุ่นแรงแบบกดปุ่มมากขึ้น มีรถยนต์ มีลิฟท์ มีบันไดเลื่อน มีโทรศัพท์ส่งงานติดต่อถึงกัน ฯลฯ เป็นเหตุให้คนออกกำลังกายน้อยลง อันเป็นเหตุให้อวัยวะต่างๆ เช่น หัวใจ กล้ามเนื้อ ระบบไหลเวียนโลหิต เล็กสืบ หรือเสื่อมสมรรถภาพลง และยังเกิดการสะสมของไขมันซึ่งทำให้เกิดโรคอ้วนกันมากขึ้นด้วย

นอกจากพัฒนาการในเรื่องของเครื่องทุ่นแรง อันเป็นสาเหตุให้คนออกกำลังกายลดลงแล้วยังมีผู้กล่าวว่า ชีวิตความเป็นอยู่ของคนในปัจจุบัน ซึ่งมีการใช้สมองใช้ความคิดหนักบ่อยๆ การขาดการพักผ่อนที่พอเพียง การดื่มสุราและสูบบุหรี่ การรับประทานอาหารดีเกินไปและมากเกินไป รวมถึงสภาพแวดล้อมและอากาศที่เป็นพิษ เหตุต่างๆ เหล่านี้ล้วนทำให้ร่างกายอยู่ในภาวะไม่ปกติ แต่การได้ออกกำลังกายที่ถูกต้องจะสามารถแก้ไขภาวะผิดปกติของร่างกายได้ (สมชาย ประเสริฐศิริพันธ์ ๒๕๒๐:๒๖)

ประเทศต่างๆ ในปัจจุบันจึงพยายามให้ความสำคัญกับการออกกำลังกายมากขึ้น ดังเช่นสหรัฐอเมริกา ซึ่งจัดว่าเป็นประเทศที่เจริญที่สุดในโลก แต่กลับปรากฏว่าสุขภาพของคนไม่ดี เพราะอ้วนกันมาก เนื่องจากมีเครื่องทุ่นแรงมาก รวมทั้งมีอาหารอุดมสมบูรณ์เกินไปนั่นเอง จึงได้มีการปฏิบัติในเรื่องของการกินและส่งเสริมให้มีการออกกำลังกายกันเป็นการใหญ่ ได้มีรายงานในปี ๑๙๕๔ ว่า ผลการตรวจสมรรถภาพของร่างกายในเด็กอายุ ๖ และ ๑๖ ปี ปรากฏว่า ๕๗.๔% ของเด็กอเมริกา มีผลกำ

และความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ (physical fitness)ต่ำ เป็นเหตุให้ประธานาธิบดีเคนเนดี ร้อนใจและถือ เป็นนโยบายสำคัญของชาติ ในการเร่งฟื้นฟูให้ประชาชนออกกำลังกายเพื่อสร้างความแข็งแรง ซึ่งครอบคลุมถึงสมรรถภาพของกล้ามเนื้อ ระบบหัวใจ และระบบหายใจด้วย นอกจากนี้ในประเทศญี่ปุ่น สตรีญี่ปุ่นทั้งสาวและแก่ในปัจจุบันได้หันมานิยมการบริหารร่างกายกันมากขึ้น เพราะเห็นผลว่าได้ช่วยให้เขามีสุขภาพดี แต่งกายได้สวยและแลดูอ่อนกว่าวัย (สอนอง อนุาถูล ๒๕๒๐ : ๔๐)

สำหรับในประเทศไทย ปัจจุบันรัฐบาลก็ได้เล็งเห็นความสำคัญของการออกกำลังกายและการเล่นกีฬาได้มีการสนับสนุนให้เยาวชน ข้าราชการและประชาชนทั่วไป หันมาสนใจและรักการออกกำลังกายให้มากขึ้น และถูกต้องตามหลักวิธี มีการจัดตั้งหน่วยงานรับผิดชอบด้านการให้ความรู้และพัฒนาการออกกำลังกายแก่ประชาชน เช่น ศูนย์วิทยาศาสตร์การกีฬา องค์การส่งเสริมกีฬาแห่งประเทศไทย เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสุขภาพและสมรรถภาพของนักกีฬา และส่งเสริมสุขภาพพลานามัยของประชาชนทั่วไป

ประโยชน์โดยทั่วไปของการออกกำลังกายนั้นมีมากมายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งจากการศึกษารวบรวมประโยชน์ของการออกกำลังกายจากหนังสือหลายๆ เล่มพอสรุปได้ดังนี้

๑. ทำให้กล้ามเนื้อแข็งแรง มีพลังดีขึ้น
๒. ช่วยให้มีการทรงตัว และความว่องไวดีขึ้น
๓. การออกกำลังกายบางประเภท เช่น การออกกำลังกายแบบ แอโรบิก จะสามารถช่วยให้ระบบหัวใจ ปอด และหลอดเลือดทำงานดีขึ้นอย่างชัดเจนมาก
๔. ช่วยให้อาการของโรคหลายอย่างดีขึ้น เช่น โรคความดันโลหิต น้ำตาลในเลือดสูง เป็นต้น
๕. ทำให้ผู้ที่ เป็นโรคนอนไม่หลับ นอนหลับได้ดีขึ้น
๖. ช่วยเสริมสร้างพลัง และประสิทธิภาพทางเพศให้ดีขึ้นทั้งในเพศชายและหญิง
๗. ช่วยให้จิตใจร่าเริง ลดอาการทางจิต เช่นโรคซึมเศร้า (depression) ให้ดีขึ้นและทำให้สมองสดชื่น

๘. ช่วยเสริมสร้างรูปร่าง ส่วนสัดส่วน และบุคลิกภาพที่ดี
๙. สามารถชะลอความเสื่อมของอวัยวะต่างๆ ในผู้สูงอายุได้ดีที่สุด
๑๐. ช่วยระบบการย่อยอาหาร การขับเหงื่อของผิวหนัง การหายใจ และการหมุนเวียนฟอกเลือดในปอดให้ทำงานดีขึ้น
๑๑. ทำให้ร่างกายมีอำนาจต้านทานโรคมามากขึ้น

"การบริหารร่างกาย" (Body Conditioning) นับว่าเป็นวิธีที่ดีที่สุดวิธีหนึ่งของการออกกำลังกาย นอกเหนือจากการออกกำลังกายด้วยการเล่นกีฬาต่างๆ เช่น กอล์ฟ เทนนิส วอลเลย์บอล ฟุตบอล หรือแบดมินตัน ในปัจจุบันการบริหารร่างกายจึงเป็นที่สนใจและนิยมมากขึ้นในประเทศต่างๆ รวมทั้งในประเทศไทยด้วยเพราะช่วยเสริมสร้างสมรรถภาพทางกายและเป็นวิธีการออกกำลังกายที่สอดคล้องกับชีวิตความเป็นอยู่สมัยใหม่ของประชาชนในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา จึงมีสถานบริหารร่างกายเปิดบริการกันเป็นจำนวนมาก

สำหรับในประเทศไทย มีการตั้งสถานบริหารร่างกายขึ้นแห่งแรก เมื่อปี พ.ศ. ๒๕๑๑ คือสถานบริหารร่างกายโจแอนนครู ซึ่งเป็นสาขาของสถานบริหารร่างกายนานาชาติที่มีชื่อเสียง ปัจจุบันมีสาขาในเอเชียถึง ๑๗ แห่ง และต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๑๔ สถานบริหารร่างกาย เวิลด์ คลับ ซึ่งเป็นสถานบริหารร่างกายที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมากที่สุดในปัจจุบัน ก็ได้ก่อตั้งขึ้นโดยการสนับสนุนของ International Physical Fitness Association จนถึงปัจจุบันนี้สถานบริหารร่างกายอื่นๆ ก็ได้เกิดขึ้นตามมาอีกหลายแห่ง ทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กซึ่งได้รับความสนใจจากผู้บริโภค เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การบริหารร่างกายแบบ แอโรบิค ดานซ์ (Aerobic Dance) ซึ่งเปิดบริการสอนในสถานบริหารร่างกายทุกแห่งในขณะนี้

นอกจากนี้ตามโรงแรมต่างๆ ในปัจจุบัน ก็เล็งเห็นความสำคัญของสถานบริหารร่างกาย เริ่มมีการเปิดศูนย์บริหารร่างกายเป็นส่วนหนึ่งในบริการของโรงแรมกันมากขึ้น เพื่อให้บริการแก่แขกที่มาพักและบุคคลทั่วไป ซึ่งก็ได้รับความนิยมพอสมควร

ทั้งจากชาวต่างประเทศที่มาพักและชาวไทย

๒. ความสำคัญ

ความสำคัญของธุรกิจสถานบริหารร่างกายทวีขึ้นทุกวันในกลุ่มผู้บริโภค ทั้งนี้เนื่องจาก เป็นวิธีการออกกำลังกายที่สอดคล้อง และเหมาะสมกับสภาวะแวดล้อม ความเป็นอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งได้แก่

ก. เป็นสถานที่ออกกำลังกายที่ใช้พื้นที่น้อยกว่าการออกกำลังกายหรือเล่นกีฬาประเภทอื่นๆ ทำให้สามารถเปิดบริการในแหล่งชุมชน ย่านธุรกิจ การค้า หรือทำเลซึ่งที่ดินมีราคาสูง เพื่อสะดวกต่อการเดินทางมาใช้บริการ เป็นประจำของผู้บริโภคได้

ข. การบริหารร่างกายเป็นการออกกำลังกายที่ใช้เวลาน้อย แต่สามารถออกกำลังกายได้มาก จึงเหมาะกับภาวะรีบเร่งของสังคม ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่เหลือเวลาหลังจากภาระกิจประจำวันไม่มากนัก

ค. วิธีการบริหารร่างกาย ทำให้มีโอกาસออกกำลังกายพร้อมกันทุกส่วนอย่างทั่วถึง หรือจะแยกเน้นบริหารเฉพาะส่วน เพื่อแก้ไขข้อบกพร่องของร่างกายในส่วนที่ผิดปกติก็ได้ จึงเป็นการออกกำลังกายที่ทำให้ร่างกายได้สัดส่วน ทรวดทรงสวยงาม จึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภคมากขึ้นทั้ง เพศหญิงและเพศชาย ซึ่งปัจจุบันการประกอบอาชีพนั่งโต๊ะหรือการขับขี่เขี่ยรถร่างกายน้อยลงของผู้บริโภค มักทำให้เกิดการพอกพูนของไขมันในร่างกายบางส่วนมาก เช่น หน้าท้อง ต้นขา เป็นต้น

ง. การบริหารร่างกาย สามารถนำมาประยุกต์ร่วมกับดนตรี หรือท่าเต้นรำ ซึ่งเป็นที่นิยมในปัจจุบันได้ดี ยิ่งทำให้เกิดความสนุกสนานและดึงดูดความสนใจได้มากกว่าการเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกายประเภทอื่นๆ บางประเภท

จ. การบริหารร่างกายเป็นการออกกำลังกายภายในอาคาร ซึ่งส่วนใหญ่ปรับอากาศ จึงสามารถทำเมื่อไรก็ได้เท่าที่ต้องการ ในขณะที่การออกกำลังกายหรือการเล่นกีฬากลางแจ้งนั้น ไม่สามารถทำได้ทุกวัน เช่น ฝนตก หรือแดดร้อนเกินไป

โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้หญิงในปัจจุบันไม่นิยมการออกกำลังกายกลางแจ้งบ่อยนัก เพราะทำให้ผิวเสีย

จากความสำคัญของสถานบริหารร่างกายดังกล่าวข้างต้นนี้ จึงเห็นได้ว่า ธุรกิจสถานบริหารร่างกายเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ มีโอกาสที่จะขยายให้เติบโต เป็นที่นิยม กว้างขวางยิ่งขึ้น และเป็นธุรกิจที่ช่วยพัฒนาสังคมในด้านสุขภาพของประชาชน ให้เกิดความแข็งแรง มีรูปร่างทรวดทรง บุคลิกภาพและสุขภาพทางจิตใจที่ดี อันจะนำไปสู่การเป็นทรัพยากรที่มีค่าของประเทศ และสามารถช่วยประหยัดเงินจำนวนมหาศาลซึ่งประชาชนต้องเสียไปในการรักษาพยาบาลอีกด้วย

วัตถุประสงค์

จากความสำคัญของธุรกิจสถานบริหารร่างกายที่มีต่อสังคม ดังได้กล่าวแล้วนั้น จึงเห็นว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจศึกษา โดยการศึกษานี้จะมุ่งในด้านการตลาดของสถานบริหารร่างกาย ซึ่งกำหนดวัตถุประสงค์ในการศึกษาดังนี้

๑. เพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดและภาวะการแข่งขัน ของอุตสาหกรรมสถานบริหารร่างกาย ในเขตกรุงเทพมหานคร
๒. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการบริโภคและมูลเหตุจูงใจของลูกค้าสถานบริหารร่างกายในเขตกรุงเทพมหานคร
๓. เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคทั่วไป (ซึ่งมิได้เป็นลูกค้าหรือสมาชิกของสถานบริหารร่างกายในปัจจุบัน) และค้นหากลุ่มลูกค้ามุ่งหวังที่เหมาะสม สำหรับสถานบริหารร่างกายในเขตกรุงเทพมหานคร
๔. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดของอุตสาหกรรมประเภทนี้ อันจะเป็นแนวทางเสนอแนะหนทางแก้ไขปัญหา เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ดำเนินธุรกิจนี้ และผู้เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมประเภทนี้ให้เจริญก้าวหน้าต่อไป

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาเรื่อง "การตลาดของสถานบริการร่างกายในเขตกรุงเทพมหานคร"
นี้ได้กำหนดขอบเขตในการศึกษาไว้ดังนี้

๑. ขอบเขตเนื้อหาที่ทำการศึกษา

คำว่า "การตลาด" ในการศึกษานี้จะหมายถึงการศึกษาในเรื่องของ
สภาวะการแข่งขัน ส่วนผสมทางการตลาดอันได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ลู่ทางการจัดจำหน่าย
และการส่งเสริมการจำหน่ายรวมถึง พฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภคด้วย

ส่วนคำว่า "สถานบริการร่างกาย" นั้น ในที่นี้จะหมายถึง ธุรกิจบริการ
ที่ให้บริการในด้านสถานที่ เครื่องมือ อุปกรณ์ และการฝึกสอนแนะนำ การออกกำลังกาย
ประเภท "การบริหารร่างกาย" โดยไม่รวมถึง โยคะสถาน และโรงเรียนสอนศิลปะการ
ป้องกันตัวประเภทต่างๆ

๒. ขอบเขตพื้นที่ทำการสำรวจ ในศึกษานี้กำหนดพื้นที่สำรวจเฉพาะ
สถานบริการร่างกายที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และผู้บริโภคผู้ตอบแบบสอบถาม
ซึ่งพักอาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครเท่านั้น โดยเวลาทำการสำรวจ คือช่วงมกราคม
ถึงกุมภาพันธ์ ๒๕๒๔

๓. ในศึกษานี้ได้มุ่งสำรวจ และรวบรวมข้อมูลจากบุคคล ๓ กลุ่ม คือ
ผู้บริหารสถานบริการร่างกาย ลูกค้า/สมาชิกของสถานบริการร่างกายและผู้บริโภคทั่วไป
ที่มีได้ เป็นลูกค้าหรือสมาชิกของสถานบริการร่างกายใดๆ

วิธีดำเนินงานวิจัย

ในการศึกษานี้มีวิธีการดำเนินงานวิจัย ดังนี้

๑. การศึกษาข้อมูลเบื้องต้น

ในการศึกษานี้ผู้วิจัยได้ออกทำการสำรวจเบื้องต้นด้วยการสังเกตการณ์

และการเข้าร่วมใช้บริการในสถานบริการร่างกายด้วยตนเอง ขณะเดียวกันก็มีการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้องกับด้านธุรกิจ สถานบริการร่างกายและการบริหารร่างกาย ทั้งนี้เพื่อจะจะสามารถเข้าใจในลักษณะต่างๆ ไปและสภาวะของธุรกิจประเภทนี้ดียิ่งขึ้น เพื่อเป็นแนวความคิดในการสร้างแบบสอบถามและการศึกษาวิจัยในขั้นต่อไป

๒. การสำรวจและการสุ่มตัวอย่าง

ใช้การสำรวจโดยแบบสอบถาม ไปยังบุคคล ๓ กลุ่ม รวมทั้งสิ้น

๖๔๒ ชุด คือ

ก. ผู้บริหารสถานบริการร่างกาย ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน ๕ ราย โดยแยกเป็น

- สถานบริการร่างกายภายในโรงแรม ๕ ราย
- สถานบริการที่มีใ้คอยู่ภายในโรงแรม ๕ ราย

ใช้วิธีการสัมภาษณ์ตัวต่อตัว (face to face interview)

ข. ลูกค้ำหรือสมาชิกของสถานบริการร่างกาย จำนวน ๒๐๔ ราย

โดยการฝากไว้กับสถานบริการร่างกายต่างๆให้ลูกค้ำ หรือสมาชิกของสถานบริการร่างกายกรอกคำตอบในแบบสอบถามเอง (Self Administered Interview) เนื่องจากสถานบริการร่างกายเป็นธุรกิจบริการประเภทหนึ่ง ซึ่งการสร้างความสุขความพอใจแก่ลูกค้ำเป็นสิ่งจำเป็นดังนั้นจึงเป็นการไม่เหมาะสมและไม่ได้รับความเต็มใจจากผู้บริหารสถานบริการร่างกายที่จะให้ผู้ทำวิจัยเข้าไปรบกวนหรือสัมภาษณ์ลูกค้ำในสถานบริการร่างกายด้วยตนเอง อย่างไรก็ตามผู้บริหารหรือพนักงานของสถานบริการร่างกายต่างๆ จะเป็นผู้ขอความร่วมมือจากลูกค้ำแต่ละรายเองตามความเหมาะสม เพื่อกระทบกระเทือนความพอใจของลูกค้ำน้อยที่สุด โดยทั้งนี้ผู้ทำวิจัยได้ชี้แจง และขอความร่วมมือจากผู้บริหารหรือพนักงานผู้ที่จะช่วยทำการเก็บแบบสอบถามนี้ ให้กระจายการแจกแบบสอบถามไปในแต่ละวัน แต่ละช่วงเวลาอย่างเหมาะสม เพื่อที่จะได้ข้อมูลจากลูกค้ำแต่ละกลุ่มซึ่งอาจมีลักษณะบางประการแตกต่างกันโดยทั่วถึง

อนึ่ง จำนวนแบบสอบถามที่ผู้เขียนฝากในสถานบริหารร่างกายแต่ละแห่งนั้น จะประมาณขึ้นเป็นสัดส่วนกับจำนวนลูกค้ำ หรือสมาชิกของสถานบริหารร่างกายนั้นๆ ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารของสถานบริหารร่างกายต่างๆ และในแบบสอบถามจำนวน ๒๐๔ ชุดนี้จะแยกเก็บเป็นลูกค้ำเพศชาย ๔๐ ชุด และเพศหญิง ๑๖๔ ชุด ซึ่งเป็นสัดส่วน ๑ : ๔ ตามจำนวนของลูกค้ำหรือสมาชิกในแต่ละเพศที่แท้จริง ซึ่งได้จากการสอบถามผู้บริหารสถานบริหารร่างกายเช่นเดียวกัน

ค. ผู้บริโภคทั่วไปที่มีได้เป็นลูกค้ำ หรือสมาชิกของสถานบริหารร่างกายจำนวน ๔๓๐ ราย โดยแยกไปตามอาชีพต่างๆ ดังนี้

ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	๑๐๔	ราย
ลูกจ้างธุรกิจเอกชน	๔๐	ราย
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	๑๑๑	ราย
แม่บ้าน	๖๔	ราย
นักเรียนนิสิตนักศึกษา	๔๔	ราย

การแบ่งกระจายแบบสอบถามไปในแต่ละอาชีพข้างต้นนี้ ทำโดยการกำหนดโควต้า (Quota Sampling) ให้เป็นสัดส่วนเดียวกับจำนวนลูกค้ำหรือสมาชิกในแต่ละอาชีพที่ได้จากการสำรวจในกลุ่มลูกค้ำหรือ สมาชิกสถานบริหารร่างกาย ในข้อ ข.

ซึ่งในจำนวนแบบสอบถาม ๔๓๐ ชุดนี้ บางส่วนก็จะใช้พนักงานสัมภาษณ์และบางส่วนก็เป็นการให้ผู้บริโภคกรอกแบบสอบถามด้วยตนเอง ตามความเหมาะสมของเวลา สถานที่ และความพอใจของผู้ตอบ

๓. การประมวลข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล

ในการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับรวบรวมมาจากแบบสอบถาม ซึ่งได้จากการสำรวจดังกล่าวข้างต้น ใช้การประมวลข้อมูลด้วยมือ โดยวิธีการแจกนับ (Tallying) และนำมาสรุปผลในรูปของตาราง (Tabulation) แล้วจึงวิเคราะห์ความหมายของข้อมูลโดยอาศัยการสังเกตการณ์จากการศึกษาเบื้องต้น ขณะออกทำการ

สำรวจ รวมทั้งเอกสารและบทความต่างๆ มาช่วยในการวิเคราะห์ด้วย

สมมติฐาน

การตั้งสมมติฐานนี้ ผู้เขียนได้ตั้งขึ้นตามแนวทางของวัตถุประสงค์ในการศึกษาวิจัย ซึ่งได้กำหนดไว้ ดังกล่าวข้างต้น สมมติฐานที่ตั้งไว้มีดังนี้

๑. ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมสถานบริหารร่างกายรุนแรงขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาดที่สถานบริหารร่างกายนำมาใช้เพื่อการแข่งขันมากที่สุดคือ กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)

๒. ปัจจัยสำคัญในการเลือกใช้บริการในสถานบริหารร่างกายของผู้บริโภคคือ การบริการและสถานที่ตั้ง

๓. ปัจจุบันผู้บริโภคทั่วไปส่วนใหญ่สนใจในบริการของสถานบริหารร่างกาย โดยมิได้จำกัดเฉพาะผู้มีส่วนสัด และ/หรือ น้าหนักต่างจากเกณฑ์มาตรฐาน

๔. แนวโน้มของตลาดสถานบริหารร่างกาย ในอนาคตจะขยายกว้างขวางเพิ่มขึ้น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัยนี้

การศึกษาในเรื่อง "การตลาดของสถานบริหารร่างกายในเขตกรุงเทพมหานคร" นี้ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับคือ เพื่อที่จะได้ทราบถึงภาวะการตลาดของอุตสาหกรรมสถานบริหารร่างกายในเขตกรุงเทพมหานคร ทั้งในด้านส่วนประสมการตลาด การแข่งขันทัศนคติและพฤติกรรมผู้บริโภค ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ซึ่งจะเป็นแนวทางในการเสนอแนะหนทางแก้ไข และแนวทางในการวางแผนทางการตลาด อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจประเภทนี้ ผู้ที่ต้องการลงทุนในอนาคตและผู้สนใจทั่วไป