

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนักนานสำหรับชาวญี่ปุ่น ในจังหวัดเชียงราย มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน ดังนั้นแนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการประเมินโครงการเพื่อจะนำไปสู่กระบวนการตัดสินใจ คือ แนวคิดเรื่องการย้ายถิ่น และทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

แนวคิดเรื่องการย้ายถิ่น

การย้ายถิ่น (Migration) คือรูปแบบของการเคลื่อนย้ายทางภูมิศาสตร์ (Geographical Mobility) หรือการเคลื่อนย้ายเชิงพื้นที่ (Spatial Mobility) ระหว่างหน่วยภูมิศาสตร์หนึ่งไปยังหน่วยภูมิศาสตร์อีกหน่วยหนึ่ง (ศุภวัธย์ พลายน้อย, 2525) โดยปกติแล้วการย้ายถิ่นจะเป็นการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยเป็นการถาวร ในทางปฏิบัติการจำแนกผู้ย้ายถิ่นถาวร (Permanent) ผู้ย้ายถิ่นชั่วคราว (Temporary) ผู้มาเยี่ยมเยือน (Visitors) อย่างมีกฎเกณฑ์ตายตัวเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก แต่อาจจะใช้ระยะทาง ระยะเวลา และวัตถุประสงค์ มาเป็นเกณฑ์ในการจำแนกได้บ้าง ดังนั้นแต่ละประเทศอาจกำหนดกฎเกณฑ์ในการจำแนกแตกต่างกันออกไป

หลักเกณฑ์การแบ่งประเภทการย้ายถิ่น มีดังนี้

1. การจำแนกประเภทของการย้ายถิ่นคือ ระยะทางหรืออาณาเขตเป็นหลัก ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

ก) การย้ายถิ่นภายนอก (External Migration) เป็นการย้ายถิ่นข้ามเขต ซึ่งอาจเป็นการย้ายถิ่นข้ามรัฐอิสระหรือข้ามประเทศที่เรียกว่าการย้ายถิ่นระหว่างประเทศ

ข) การย้ายถิ่นภายใน (Internal Migration) เป็นการย้ายถิ่นอยู่ภายในอาณาเขตเดียวกัน เช่น ภายในรัฐอิสระเดียวกัน หรือภายในประเทศเดียวกัน เป็นต้น

2. การจำแนกประเภทของการย้ายถิ่นโดยถือเอาตัวบุคคลเป็นหลัก แบ่งได้ 2 ประเภทคือ

ก) การย้ายถิ่นโดยสมัครใจ (Voluntary Migration) คือการย้ายถิ่นซึ่งเกิดจากการริเริ่มของผู้ย้ายถิ่นเอง

ข) การย้ายถิ่นโดยถูกบังคับ (Forced Migration หรือ Involuntary Migration) คือการย้ายถิ่นที่ผู้ย้ายถิ่นไม่สมัครใจจะย้ายแต่ถูกทางราชการบังคับให้ย้าย เช่น การขับไล่ (Expulsion) การอพยพหรือถอน (Evacuation) เนื่องจากสาธารณภัยหรือสงคราม แต่ในกรณีของ

ผู้ลี้ภัย (Refugee) มักจะถือว่าเป็นผู้ย้ายถิ่นโดยสมัครใจเพราะทางราชการมิได้บังคับให้ออกเหมือนผู้พลัดถิ่น (Displaced person) แต่ย้ายถิ่นเพราะตนเองพิจารณาเห็นว่าถ้าอยู่ต่อไปจะเป็นอันตราย

3. การจำแนกประเภทของการย้ายถิ่น โดยถือเอาระยะเวลาเป็นหลัก แบ่งได้ 2 ประเภทคือ

ก) การย้ายถิ่นชั่วคราว (Temporary Migration) เป็นการย้ายถิ่นเพียงชั่วคราวระยะเวลาหนึ่งไม่อยู่ถาวรตลอดไป

ข) การย้ายถิ่นถาวร (Permanent Migration) เป็นการย้ายถิ่นที่ผู้ที่ย้ายตั้งใจจะเปลี่ยนที่อยู่เป็นการถาวรระยะเวลานานเป็นปีๆ

นอกจากนี้ยังมีทฤษฎีปัจจัยดึงดูดและปัจจัยผลักดัน (Push-Pull Theory) ซึ่งมีแนวความคิดที่พิจารณาถึงคุณลักษณะที่แตกต่างกันระหว่างสถานที่เดิมกับสถานที่ใหม่ที่เข้าไปอยู่ โดยมีปัจจัยที่ทำให้เกิดการย้ายถิ่นใน 2 ลักษณะ คือ ปัจจัยที่ดึงดูด (Pull Factors) และ ปัจจัยผลักดัน (Push Factors) ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง การศึกษา และธรรมชาติ ซึ่งถิ่นที่อยู่ใหม่จะมีปัจจัยดึงดูดให้เข้าไปอยู่อาศัย ส่วนถิ่นที่อยู่เดิมจะมีปัจจัยผลักดันให้ย้ายออก

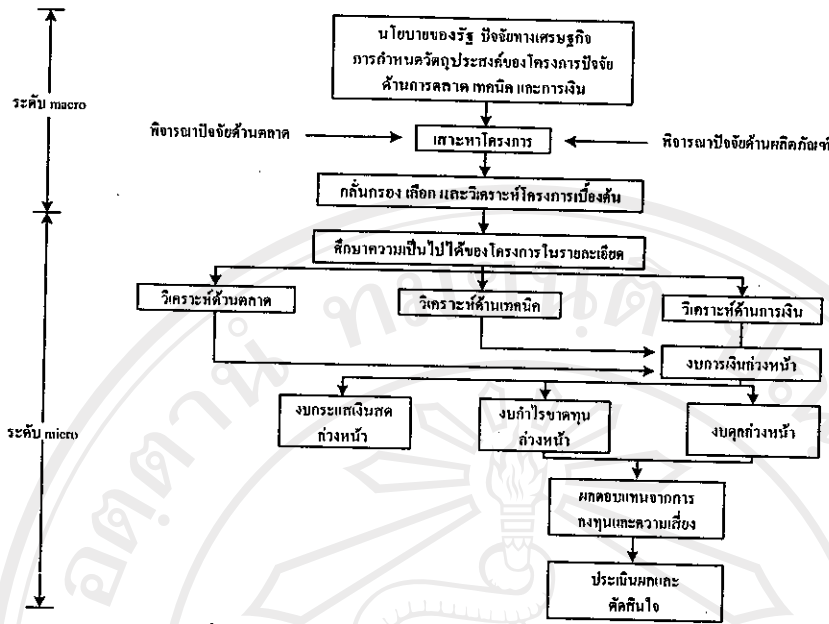
ทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน

การตัดสินใจลงทุนในโครงการ สิ่งที่ต้องให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกคือ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (ชัยยศ สันตวงษ์, 2533) ซึ่งอาจศึกษาอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ทุกโครงการควรมีการประเมินหรือคาดคะเนความเป็นไปได้ของโครงการทุกครั้งก่อนดำเนินการตัดสินใจลงทุน ซึ่งโครงการอุตสาหกรรมทั่วไป จะมีกิจกรรมหลัก 3 กิจกรรม คือ ด้านการตลาด เทคนิค และการเงิน ผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุปออกมาให้เห็นในรูปของงบการเงินล่วงหน้า ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญนำมาประเมินผลและตัดสินใจว่าจะลงทุนโครงการหรือไม่ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงว่าคุ้มกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่ ดังแสดงไว้ในภาพที่ 2 - 1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved



ภาพที่ 2-1 แสดงการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

กรอบแนวคิดในการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่พิคแบบพำนักน่าน สำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงราย จะใช้วิธีการศึกษาโดยนำทฤษฎีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษา 3 กิจกรรม คือ กรอบแนวคิดด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

1. กรอบแนวคิดด้านการตลาด

กรอบแนวคิดด้านการตลาดจะมีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาสภาพตลาด โอกาสและอุปสรรคทางการตลาด แนวโน้มของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อประเมินผลการตัดสินใจลงทุน

โดยนำทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) มาใช้ (พสุ เดชะรินทร์, 2549) ซึ่งประกอบด้วย

1. สินค้า (Product) คือ ตัวสินค้าหรือการให้บริการ
2. ราคา (Price) คือ การกำหนดราคาของสินค้าหรือบริการนั้น
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ สถานที่ขายสินค้าหรือบริการ ตลอดจนช่องทางการจัดจำหน่าย
4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) คือ การโฆษณาและส่งเสริมการจัดจำหน่ายในรูปแบบต่าง ๆ กิจกรรมการสื่อสารในการชักชวนลูกค้าเป้าหมายมาซื้อหรือใช้บริการ

ประกอบด้วย การโฆษณา (Advertising) การประชาสัมพันธ์ (Public Relations) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) การขายโดยบุคคล (Personal Selling)

2. กรอบแนวคิดด้านเทคนิค

เพื่อศึกษาถึงค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม คาดคะเนต้นทุนในการดำเนินงาน รูปแบบการดำเนินงาน ให้มีความเหมาะสมในการบริหารงาน ทั้งการจ้างแรงงาน การจัดโครงสร้างองค์กร ตลอดจน ประมาณการค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน รวมถึงปัญหาต่างๆ จากการดำเนินงาน

3. กรอบแนวคิดด้านการเงิน

เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค มาใช้เป็น ข้อมูลในการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เพื่อประเมินผลและตัดสินใจลงทุน โดยพิจารณาจาก ผลตอบแทนและความเสี่ยงเป็นเกณฑ์วัดในการตัดสินใจ โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน ซึ่งมีหลายวิธี แต่วิธีการที่เลือกใช้ ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) และ อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR)

3.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB)

คือ วิธีที่คิดระยะเวลาคืนทุนโดยหากำไรที่ได้รับจากโครงการที่ใช้ระยะเวลาเท่าไร จึงจะคุ้มกับรายจ่ายลงทุนเริ่มแรกพอดี ซึ่งกำไรในที่นี้หมายถึงกำไรสุทธิหลังหักภาษีรวมกับต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ย) และค่าเสื่อมราคา (ชัยยศ สันติวงษ์, 2533)

3.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

คือ การคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดในแต่ละปี ทั้งกระแสเงินสดรับ และกระแสเงินสดจ่าย โดยใช้ต้นทุนของเงินทุนของโครงการเป็นอัตราส่วนลด (เริงรัก จำปาเงิน, 2544)

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}$$

เมื่อ CF_0 = เงินลงทุนครั้งแรก

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิในปีที่ t

k = ต้นทุนของเงินทุนของโครงการ ซึ่งจะใช้เป็นอัตราส่วนลด

3.3 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR)

เป็นการหาอัตราผลตอบแทนหรืออัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจากโครงการเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี หรือ อัตราส่วนลดที่ทำให้เงินลงทุนเริ่มแรกเท่ากับมูลค่าปัจจุบัน หรือ ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 0 (อรรถพล ตรีตานนท์, 2547)

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

จิรพร ศรีวัฒนานุกุลกิจ (2547) ศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากชาวต่างชาติ โดยเน้นกลุ่มผู้เกษียณอายุและผู้พำนักด้วยเหตุอื่นที่มาพำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เจาะลึก การสังเกต การถ่ายภาพ และแบบสอบถามโดยส่งทางไปรษณีย์ ซึ่งผลการศึกษาพบว่าผู้เกษียณอายุและผู้พำนักด้วยเหตุอื่นที่มาพำนักระยะยาวที่จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เป็นเพศชายถึงร้อยละ 76 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด อายุ 61-70 ปี มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป และสามารถสนทนาเป็นภาษาไทย ผู้เกษียณอายุและผู้พำนักด้วยเหตุอื่นส่วนใหญ่เคยเดินทางเข้ามาที่เชียงใหม่แล้วหลายครั้ง โดยส่วนใหญ่เข้ามาในช่วงฤดูฝนหรือฤดูหนาว ในช่วงปี พ.ศ. 2541 – 2545 และเป็นการเข้ามาพักที่เชียงใหม่ในระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน

ปัจจัยที่ผลักดันให้เดินทางออกจากประเทศของตน ได้แก่ ปัจจัยด้านค่าครองชีพสูง การเดินทางมาทำงาน และการมาอยู่กับครอบครัวซึ่งเป็นคนไทย ส่วนปัจจัยดึงดูดอันดับ 1 ที่พบมากที่สุดแก่เชียงใหม่มีค่าครองชีพต่ำ และสิ่งที่ไม่ชอบมากที่สุดของเชียงใหม่ ได้แก่ การจราจรและมลพิษ

ในการพักอาศัยนั้น กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่พักในที่พักที่มีลักษณะเป็นบ้านเดี่ยว รองลงมาได้แก่ การพักคอนโดมิเนียม ในการเลือกที่พักนั้นจะให้ความสำคัญในเรื่องของความสงบเงียบของที่พัก เป็นปัจจัยอันดับ 1 ส่วนอัตราค่าเช่า ผู้เกษียณอายุเสียค่าเช่าที่พักเฉลี่ยเดือนละ 13,889.8 บาท ผู้พำนักด้วยเหตุอื่นเสียค่าเช่าที่พักเฉลี่ยเดือนละ 10,403.7 บาท และส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในขณะที่พักอาศัยที่เชียงใหม่

สำหรับค่าใช้จ่าย(ไม่รวมค่าอาหาร) ในขณะที่พักระยะยาวที่เชียงใหม่ นั้น ผู้เกษียณอายุมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยเดือนละ 23,583.1 บาทต่อคน ในขณะที่ผู้พำนักด้วยเหตุอื่นมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยเดือนละ 18,122.2 บาทต่อคน

ในการดำเนินชีวิตประจำวัน กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ส่วนตัวเป็นพาหนะในการเดินทาง ทำอาหารรับประทานเอง แต่ก็รับประทานอาหารนอกบ้านบ้าง เมื่อมีเวลาว่างจะอ่านหนังสือ และส่วนใหญ่เข้ารับการรักษาพยาบาลจากโรงพยาบาลเอกชน เมื่อเจ็บป่วย

สำหรับความพึงพอใจในด้านต่าง ๆ นั้น กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม มีค่าเฉลี่ยความพึงพอใจสูงในเรื่องของความปลอดภัยในที่พักอาศัย ความปลอดภัยจากภัยธรรมชาติ ความร่มรื่นของธรรมชาติ สถานพยาบาล การใช้บริการธนาคาร ความสะอาดของที่พัก ความเพียงพอและอัตราค่าบริการสนาม

กอล์ฟ ส่วนความพึงพอใจปานกลาง ได้แก่ ความสะอาดของเมือง สภาพอากาศโดยทั่วไป เสียงรบกวน การจัดการขยะ การระบายน้ำเสีย ความสะอาดของน้ำดื่ม น้ำใช้ ความสะดวกในการคมนาคม ความกว้างและความเรียบของถนน สวนสาธารณะ ที่ออกกำลังกาย ไฟฟ้า ความเพียงพอของสนามเทนนิส ความเพียงพอและอัตราค่าบริการของสระว่ายน้ำ ส่วนเรื่องที่ถูกมองว่าทั้งสองกลุ่มมีความพึงพอใจน้อย ได้แก่ เรื่องของมลพิษ ทางเท้า ทางม้าลาย และสัญญาณจราจรสำหรับคนข้ามถนน

ในด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับการพำนักระยะยาวนั้น ส่วนใหญ่เห็นว่าไม่ควรมีการจัดชุมชนเฉพาะสำหรับชาวต่างชาติ สำหรับสิ่งที่ต้องการให้มีในชุมชนเฉพาะมากที่สุด ได้แก่ สวนสาธารณะ สิ่งที่ต้องการให้มีมากที่สุดเมื่ออยู่ปะปนกับคนในท้องถิ่น ได้แก่ ร้านอาหารใกล้ๆ ชุมชน สำหรับรูปแบบของที่พักนั้นส่วนใหญ่ต้องการที่พักที่มีลักษณะเป็นบ้านเดี่ยว รองลงมาได้แก่ คอนโดเนียม สิ่งที่ต้องการภายในที่พัก/ห้องพัก ได้แก่ ที่ทำอาหาร โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำร้อน ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ และ เเคเบิลทีวี ส่วนอัตราค่าเช่าที่พักนั้นส่วนใหญ่สามารถจ่ายค่าที่พักได้ไม่เกินเดือนละ 10,000 บาท

สิทธิที่ต้องการส่วนใหญ่ต้องการกรรมสิทธิ์ในการซื้อบ้านและที่ดิน ต้องการมีวีซ่าระยะยาวมากกว่า 1 ปี และการเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในราคาที่เท่ากับคนไทยจ่าย

สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2545) ได้ทำการศึกษาเพื่อหาแนวทางในการส่งเสริมการพัฒนาการท่องเที่ยวพำนักระยะยาว โดยได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายไว้ 4 ภูมิภาค คือ ยุโรปตะวันตก สแกนดิเนเวีย อเมริกาเหนือ และ ญี่ปุ่น โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้สูงอายุ (50 ปีขึ้นไป) ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีอำนาจซื้อสูงและมีจำนวนกว่า 260 ล้านคนในตลาดเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

นักท่องเที่ยวพำนักระยะยาวชาวตะวันตก ไม่ว่าจะเป็นนักท่องเที่ยวชาวยุโรปตะวันตก สแกนดิเนเวีย อเมริกาเหนือ จะมีพฤติกรรมคล้ายกัน คือ ชอบเดินทางโดยอิสระ หาสถานที่พักสถานที่ท่องเที่ยว และกิจกรรมพิเศษเอง สนใจที่จะหาประสบการณ์ใหม่ๆ และที่ท่องเที่ยวใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้นนอกเหนือจากที่เดิมๆ ในยุโรป โดยเฉพาะสถานที่ท่องเที่ยวที่มีความเป็นธรรมชาติ อากาศดี และค่าครองชีพต่ำ ส่วนนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นนั้น ส่วนใหญ่ยังชอบไปอยู่รวมกันเป็นสังคม ญี่ปุ่น นิยมท่องเที่ยวเป็นกลุ่ม สนใจกิจกรรมพิเศษหลายอย่าง และต้องการผู้ให้บริการที่พูดภาษาญี่ปุ่นได้

ประเทศไทยและประเทศอินโดนีเซีย เป็นแหล่งท่องเที่ยวพำนักระยะยาวที่มีความได้เปรียบกว่าแหล่งท่องเที่ยวพำนักระยะยาวอื่นๆ ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบกันแล้ว ประเทศไทยจะมีความ

ได้เปรียบในด้านบริการมากกว่า จึงถือว่าประเทศไทยมีศักยภาพที่จะเป็นแหล่งท่องเที่ยวพำนักระยะยาวที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งของโลก

โอกาสที่ประเทศไทยจะกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวพำนักระยะยาวมีสูงมาก เนื่องจากมีการขยายตัวด้านจำนวนนักท่องเที่ยวในเอเชียมีอัตราเพิ่มสูงมาก นอกจากนั้นประเทศไทยยังมีปัจจัยที่นักท่องเที่ยวพำนักระยะยาวต้องการอย่างครบถ้วน ยกเว้น การใช้ภาษาต่างประเทศ โดยเป้าหมาย ได้แก่ อังกฤษ เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สวีเดน นอร์เวย์ ฟินแลนด์ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น

แหล่งท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในประเทศไทย ที่มีความเหมาะสมมีอยู่หลายแห่งนอกจากพื้นที่นาร่อง 5 แห่ง (ซึ่งได้แก่ เชียงใหม่ สุโขทัย หัวหิน-ชะอำ กาญจนบุรี และ หนองคาย) ยังมีพื้นที่อื่น ๆ ที่มีอากาศดี เช่น เชียงราย พัทธา ระยอง สมุย ภูเก็ต พังงา กระบี่ และตรัง เป็นต้น ซึ่งแหล่งท่องเที่ยวเหล่านี้ หากได้รับการส่งเสริมอย่างจริงจังแล้ว จะมีความพร้อมที่จะรองรับการท่องเที่ยวพำนักระยะยาวได้เป็นอย่างดี

ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีอายุ 50 -59 ปี และร้อยละ 57.4 ของผู้ให้สัมภาษณ์เคยเข้ามาท่องเที่ยวมากกว่า 1 ครั้ง (แต่ไม่เกิน 3 ครั้ง) ส่วนใหญ่ทำงานอยู่ และยังใช้ชีวิตคู่ และมีนักท่องเที่ยวร้อยละ 74.7 ที่มีความสนใจจะกลับมาท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในประเทศไทยอีก โดยมีสาเหตุเนื่องจาก คนไทยอหิชาศัยดี เป็นมิตร สุภาพ อากาศดี อบอุ่น มีแสงแดด น่ายู่ สวยงาม ค่าใช้จ่าย และค่าครองชีพไม่สูงมาก อาหารและผลไม้อุดมสมบูรณ์ และมีวัฒนธรรมที่ดี

นักท่องเที่ยวสนใจจะมาท่องเที่ยวพำนักระยะยาวในช่วงเดือน พฤศจิกายน – มีนาคม ส่วนใหญ่สนใจจะมาเที่ยวชายทะเล รองลงมา คือ กรุงเทพฯ และกรุงเทพมหานคร/เมืองใหญ่ แต่นักท่องเที่ยวสูงอายุชาวญี่ปุ่นจะต้องการท่องเที่ยวในเมืองหลวงหรือเมืองใหญ่ๆมากกว่า การพักผ่อนชายทะเล

นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีความสนใจจะพักที่โรงแรม รองลงไปที่ อพาร์ทเมนท์ /เกสต์เฮ้าส์ และรีสอร์ท โดยชาวยุโรปและสแกนดิเนเวียสนใจที่จะพักที่โรงแรม เป็นอันดับหนึ่งในขณะที่ชาวญี่ปุ่นสนใจ อพาร์ทเมนท์ /เกสต์เฮ้าส์ เป็นอันดับหนึ่ง

สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการภายในบริเวณที่พักที่ติดต้องการมาก คือ ยามรักษาความปลอดภัย บริการทำความสะอาดห้อง ความสามารถในการติดต่อสื่อสารของพนักงาน และการปฐมพยาบาลเบื้องต้น ส่วนบริการที่นักท่องเที่ยวมีความต้องการน้อย คือ ศูนย์บริการด้านธุรกิจ สปา และการนวดเพื่อสุขภาพ ศูนย์สุขภาพ-ออกกำลังกาย และร้านตัดผม-เสริมสวย สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการให้มีในบริเวณใกล้เคียงกับที่พัก คือ ร้านอาหาร ภัตตาคาร ธนาคาร /บริการแลกเงิน บริการขนส่งมวลชนในพื้นที่ โรงพยาบาล และศูนย์การค้า /แหล่งช้อปปิ้ง

กิจกรรมระหว่างการท่องเที่ยวผ่านกระยะยาวที่ผู้สูงอายุต้องการ คือ บริการนำเที่ยว และการท่องเที่ยวไปยังสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ สำหรับชาวญี่ปุ่น ยังสนใจการเล่นกอล์ฟ การทำสวน และการร่วมทำประโยชน์ในลักษณะอาสาสมัครด้วย

ลักษณะของชุมชนที่จะเป็นสถานที่พัก ส่วนใหญ่ไม่สนใจในชุมชนเฉพาะกลุ่มคนจากประเทศเดียวกัน ยกเว้นนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น

วิราภรณ์ โลหะขาละ (2545) ศึกษาความพึงพอใจในการเลือกใช้บริการที่พักในจังหวัดเชียงราย และปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่างชาติในการเลือกใช้ที่พักในจังหวัดเชียงราย พบว่านักท่องเที่ยวต่างชาติมีความพึงพอใจต่อบริการที่พักในระดับสูง ส่วนใหญ่มีความเห็นว่าที่พักมีมาตรฐานดี มีความสะอาด สบาย ทั้งสภาพห้องพัก และการเดินทาง ราคาที่พัก และนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีความต้องการจะกลับมาใช้บริการที่พักอีกครั้ง และจะแนะนำที่พักแรมให้กับเพื่อนนักท่องเที่ยวมาพักแรมด้วย

โดยปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจ ได้แก่ ราคาที่พัก และความปลอดภัย รองลงมา คือ การบริการ ทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก และสภาพแวดล้อม ตามลำดับ นอกจากนี้ ได้ศึกษาถึงปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของบุคคล โดยแยกตามปัจจัยส่วนบุคคลของนักท่องเที่ยว ได้แก่ กลุ่มอาชีพ กลุ่มรายได้ กลุ่มภูมิลำเนา กลุ่มระยะเวลาในการพักแรม ซึ่งในการศึกษาแยกตามกลุ่มต่าง ๆ พบว่าปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของแต่ละกลุ่มจะมีความแตกต่างกันออกไป

การศึกษาโดยแยกกลุ่มอาชีพ กลุ่มอาชีพรับจ้างจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับ ความปลอดภัย ในขณะที่ให้ความสำคัญด้านสภาพแวดล้อมน้อยที่สุด แต่ในกลุ่มนักเรียน นักศึกษาจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับ ราคาที่พักเป็นหลัก ส่วนเรื่อง ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมนั้นให้ความสำคัญน้อยที่สุด เป็นต้น

การศึกษาโดยแยกกลุ่มรายได้ กลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่า 500 เหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด คือ ราคาที่พัก ส่วนปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด ในขณะที่ กลุ่มที่มีรายได้ 2,301 – 2,900 เหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา จะให้ความสำคัญในเรื่อง ความปลอดภัยมาก ส่วนด้านสภาพแวดล้อมเป็นปัจจัยที่ให้ความสำคัญน้อยที่สุด

การศึกษาโดยแยกกลุ่มภูมิลำเนา พบว่าทุกกลุ่มสัญชาติจะให้ความสำคัญด้าน ราคาที่พักมากที่สุด ส่วนการบริการ และความปลอดภัยเป็นลำดับรองลงมา

การศึกษาโดยแยกกลุ่มระยะเวลาในการพักแรม พบว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวที่พักแรม 1 – 2 คืน จะเน้นเรื่อง ราคาที่พักเป็นหลัก ส่วนสภาพแวดล้อมนั้นเป็นปัจจัยที่เลือกน้อยที่สุด เช่นเดียวกับกลุ่ม

ที่พักแรม 8-365 คืน ส่วนในกลุ่มอื่นๆก็จะมีปัจจัยในการตัดสินใจในการพักแตกต่างกันออกไป เช่น กลุ่มที่พักแรม 3 คืน จะให้ความสำคัญกับ ท่าเลที่ตั้ง ในขณะที่กลุ่มที่พักแรม 5 คืนจะให้ความสำคัญกับการบริการ เป็นต้น

อิชาโยะ ทิโนชิตะ (2545) ได้ศึกษาวิวัฒนาการและขั้นตอนการอพยพเข้ามาตั้งถิ่นฐานของชาวญี่ปุ่นในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งถิ่นฐาน และลักษณะความเป็นอยู่ในปัจจุบันของชาวญี่ปุ่น พบว่าการย้ายถิ่นของชาวญี่ปุ่น แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ ผู้ที่ตั้งใจจะเลือกมาอยู่เชียงใหม่ เช่น ทำธุรกิจส่วนตัว นักศึกษาทุนส่วนตัว และผู้ที่เกษียณอายุแล้ว ส่วนผู้ที่ไม่ได้ตั้งใจจะเลือกมาอยู่เชียงใหม่ เช่น ผู้ที่ทำงานบริษัทญี่ปุ่น ผู้ที่ทำงานเกี่ยวกับ NGO และข้าราชการของรัฐ สำหรับชาวญี่ปุ่นที่อาศัยอยู่ในเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เคยมาเชียงใหม่ก่อนแล้ว โดยทราบข้อมูลเกี่ยวกับจังหวัดเชียงใหม่มาก่อน ซึ่งข้อมูลที่ทราบส่วนใหญ่เป็นด้านการท่องเที่ยว ด้านขนบธรรมเนียมประเพณี โดยมีแหล่งข้อมูลจากไกด์บุ๊กมากที่สุด ชาวญี่ปุ่นที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุระหว่าง 35-39 ปี ส่วนใหญ่มีสถานะภาพสมรส พักอาศัยอยู่ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ค่าใช้จ่ายต่อเดือน อยู่ระหว่าง 30,001 – 40,000 บาท รูปแบบของที่พักอาศัยเป็น คอนโดมิเนียม บ้าน และหอพัก สำหรับภาษาที่ใช้ในชีวิตประจำวัน คือ ภาษาไทย ภาษาญี่ปุ่น และภาษาอังกฤษ การใช้เวลาว่าง สำหรับผู้ชาย จะตีกอล์ฟ ซ็องของ พักผ่อน ในขณะที่ผู้หญิงจะพักผ่อนมากที่สุด ซ็องของ ไปเที่ยวตามลำดับ ในการใช้ชีวิตประจำวันนั้นส่วนใหญ่จะไม่มีกิจกรรมทำร่วมกับคนไทย การรับข่าวสารจากญี่ปุ่นโดยทางหนังสือพิมพ์ญี่ปุ่น ข่าว NHK และ อินเทอร์เน็ต ชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่เห็นว่าอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ดีกว่าอยู่ในญี่ปุ่น เนื่องจาก ค่าครองชีพถูก อากาศดี และคนไทยนิสัยดี ส่วนกลุ่มที่เห็นว่าอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ไม่ดีกว่าอยู่ในญี่ปุ่น เนื่องจาก การคมนาคมไม่สะดวก ปัญหาด้านภาษา การเรียงรายน้อย สาธารณสุขไม่ดี ปัจจัยที่ชาวญี่ปุ่นเลือกมาจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ค่าครองชีพถูก รองลงมาได้แก่ ภูมิอากาศ รวมถึง อุปนิสัยของคนไทย และความปลอดภัยจากอาชญากรรม ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับเชียงใหม่กับที่อื่นๆ เช่น กรุงเทพฯ หรือ เมืองอื่นๆ เชียงใหม่ถือได้ว่ามีความปลอดภัยสูงกว่าที่อื่นๆ ชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่ต้องการให้จังหวัดเชียงใหม่แก้ไขด้านการจราจร และสิ่งแวดล้อม นอกจากนั้นผู้ศึกษายังนำเสนอว่า ในอนาคตการย้ายถิ่นฐานที่อยู่ของชาวญี่ปุ่นที่เป็นผู้สูงอายุจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากชาวญี่ปุ่นที่เกษียณอายุแล้วเริ่มสนใจที่จะใช้ชีวิตต่างประเทศ และมีมุลนิธิต่างๆ ที่สนับสนุนและให้ข้อมูลกับผู้ที่อยากไปอยู่ต่างประเทศเพิ่มขึ้น