

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบูติกโฮเทล ในเขตอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน ดังนั้นแนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ในการประเมินโครงการเพื่อจะนำไปสู่กระบวนการตัดสินใจ คือ แนวคิดเรื่องธุรกิจบูติกโฮเทล ทางเลือกใหม่สำหรับนักท่องเที่ยว และทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

แนวคิดเรื่องธุรกิจบูติกโฮเทล ทางเลือกใหม่สำหรับนักท่องเที่ยว

คำว่า “บูติกโฮเทล (Boutique Hotel)” เมื่อพูดถึงความหมาย ปัจจุบันยังไม่มีใครให้ความหมายได้ชัดเจน ซึ่งจากการค้นคว้าพบว่า “บูติก (Boutique)” มีรากศัพท์มาจากภาษาฝรั่งเศส มีความหมายว่า ร้านขายเครื่องแต่งกายที่น่าสมัย ร้านเล็กๆ ที่ขายสินค้าหรือบริการที่เฉพาะเจาะจง เช่น ร้านขายสินค้านำเข้า ส่วนคำว่า “โฮเทล (Hotel)” หมายถึง โรงแรม เมื่อนำคำว่า บูติก กับ โฮเทล มารวมกันจะให้ความหมายว่า โรงแรมเล็ก ๆ ที่น่าสมัย แต่เมื่อกล่าวถึงคำว่า บูติกโฮเทล จะเป็นที่รู้จักกันในกลุ่มของนักท่องเที่ยว ว่าเป็นที่พักอีกประเภทหนึ่งที่กำลังได้รับความนิยมจาก นักท่องเที่ยวที่มีกำลังการใช้จ่ายสูง โดยที่พักถูกออกแบบให้มีความสวยงามทางด้านสถาปัตยกรรม มีความหรูหรา และการตกแต่งที่มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยส่วนใหญ่แต่ละแห่งจะมีห้องพักจำนวนน้อย แต่เน้นการบริการที่สามารถดูแลลูกค้าได้อย่างทั่วถึง

จากแนวคิดเรื่องธุรกิจบูติกโฮเทล ทางเลือกใหม่สำหรับนักท่องเที่ยว เป็นแนวคิดที่จะสร้างความแตกต่าง ในธุรกิจประเภทโรงแรม โดยแทนที่จะทำการสร้างที่พักจำนวนมากเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว แต่อาศัยความแตกต่างเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวกลุ่มที่มีกำลังการใช้จ่ายสูง โดยอาศัยความแตกต่างของสถานที่พักและการบริการ ซึ่งไม่เหมือนกับโรงแรมทั่วไป โดยสิ่งที่ถือว่าเป็นกุญแจแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors) ของธุรกิจบูติกโฮเทลมีอยู่ 3 เรื่อง คือ

1. การออกแบบและสถาปัตยกรรม (Design & Architect) โดยเน้นความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว เช่น บางแห่งเน้นความเรียบง่าย หรูหรา บางแห่งเน้นความฉลาด สนุกเร้าใจ บางแห่งเน้นธรรมชาติ การอนุรักษ์ เป็นต้น

2. การบริการแบบเฉพาะตัว (Personalized service) จะเป็นการบริการที่เน้นลูกค้าเป็นหลัก ให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นรายบุคคล เอาใจใส่ดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี หรือจัดกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ เป็นต้น

3. กลุ่มเป้าหมาย (Target group) เป็นการกำหนดกลุ่มเป้าหมายตามรูปแบบที่คิดขึ้น (Concept) ซึ่งในธุรกิจบูติกโฮเต็ล กลุ่มเป้าหมายจะไม่ใช้เรื่องเพศ หรือวัย แต่เกี่ยวกับวิถีชีวิต (Life style) ของลูกค้า เช่น กลุ่มที่ต้องการความท้าทายแปลกใหม่ กลุ่มรักธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กลุ่มที่ชอบความสะดวกสบายและความทันสมัย เป็นต้น

แนวคิดดังกล่าว อาศัยช่องว่างที่เหลืออยู่ในตลาด (Niche Market) ซึ่งมีขนาดเล็ก มีความจำเพาะสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการสินค้า หรือบริการอย่างใดอย่างหนึ่งเป็นพิเศษ สำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็ก เนื่องจากปัจจุบันจำนวนห้องพักมิได้เป็นปัจจัยเดียวในการพิจารณาลงทุนของโรงแรมอีกต่อไป การลงทุนสร้างโรงแรมต้องมีกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ตลอดจนการให้ความสำคัญของสิ่งอำนวยความสะดวก จะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมโรงแรมได้มีการพัฒนาวิธีการทำธุรกิจจากตลาดที่มีปริมาณขนาดใหญ่ (Mass Market) สู่ตลาดเฉพาะกลุ่ม (Specific Market Segment) มากยิ่งขึ้น แต่ละโรงแรมต้องเสนอขายต่อกลุ่มลูกค้าหลากหลายมากขึ้น ซึ่งการทำตลาดที่เน้นปริมาณขนาดใหญ่ (Mass Market) ที่มุ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีปริมาณมาก เช่น กลุ่มนักท่องเที่ยวจากประเทศในเอเชียที่มีปริมาณมากๆ อาทิ จีน หรือญี่ปุ่น เป็นชนวนให้เกิดสงครามราคา ทั้งราคาห้องพัก การบริการนำเที่ยว ส่งผลกระทบต่อ การเสนอราคานำเที่ยว และนำไปสู่ทัวร์ศูนย์เหรียญ (Zero Dollar Tour) การที่โรงแรมต่างๆ ต้องเข้าไปสู่สงครามราคา เพราะการแย่งชิงลูกค้าในตลาดเดียวกัน เนื่องจากไม่สามารถเสนอความแตกต่างของสินค้า หรือบริการ (กมล รัตนวิระกุล, 2550)

การปรับตัวของวิธีการตลาดของโรงแรมได้ปรับเปลี่ยนไปตามพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวและผู้เดินทาง ที่เปลี่ยนไปตามกระแสโลกาภิวัตน์ พฤติกรรมของนักท่องเที่ยวแต่ละกลุ่มอายุ เริ่มจำแนกความต้องการที่แตกต่างเห็นได้ชัดมากขึ้น นักท่องเที่ยวที่สามารถจ่ายราคาสูง เริ่มแสวงหาความเป็นส่วนตัวมากขึ้นและบริการที่สะดวกสบายมากขึ้น พฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของนักท่องเที่ยว ทำให้การลงทุนโรงแรมที่มีจำนวนห้องพักมาก ๆ เริ่มลดจำนวนห้องพักให้น้อยลง แต่มีความแปลกใหม่ และมีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น หรือสร้างโรงแรมที่เน้นความต้องการเฉพาะกลุ่มความสนใจ (Specific Interest) มากขึ้น เช่น กลุ่มรักธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (Environmental Friendly) กลุ่มสนใจเรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิต (Cultural and Lifestyle) เป็นต้น

ปัจจุบัน โรงแรมจึงไม่ได้ให้ความสำคัญที่จำนวนห้องพักว่าต้องมีจำนวนมาก แต่เน้นรูปแบบที่แปลกตา บริการสะดวก เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกมากขึ้น จึงเกิดโรงแรมรูปแบบ

ใหม่แปลกตา เช่น บูติกโฮเต็ล (Boutique Hotel) ฮิป (HIP : Highly Individual Property) เป็นต้น การตลาดของโรงแรมประเภทนี้จึงต้องเน้นการเจาะกลุ่มช่องทางที่เหลืออยู่ในตลาด (Niche Market)

ทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน

การตัดสินใจลงทุนในโครงการ สิ่งที่ต้องให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกคือ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งอาจศึกษาอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ โดยทุกโครงการควรมีการประเมิน หรือคาดคะเนความเป็นไปได้ของโครงการทุกครั้ง ก่อนดำเนินการตัดสินใจลงทุน ซึ่งอาศัยการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน โดยนำผลของกิจกรรมดังกล่าวสรุปออกมาให้เห็นในรูปของงบการเงินผลการดำเนินงานล่วงหน้า (Proforma Financial Statement) ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญ เพื่อนำมาประเมินผลและตัดสินใจว่าจะลงทุนโครงการหรือไม่ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงว่าคุ้มกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่ (ชัยยศ สันตวิทย์, 2539)

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน จะศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ทางเทคนิค และทางการเงิน ดังนี้

1. ความเป็นไปได้ทางการตลาด

ความเป็นไปได้ทางการตลาด เป็นการศึกษาที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อวิเคราะห์สภาวะตลาดโดยสรุป จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทางการตลาด แนวโน้มของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อประเมินผลการตัดสินใจลงทุน โดยนำทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการ (7 Ps) มาใช้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541) ซึ่งประกอบด้วย

1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ต้องมีสรรพประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า จึงจะทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

1.2 ราคา (Price) คือ คุณค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ซึ่งผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์กับราคาก่อนการตัดสินใจซื้อ โดยใช้เทคนิคการส่งเสริมการตลาด วิเคราะห์ต้นทุน การแข่งขันในตลาดและปัจจัยอื่นๆ เป็นตัวกำหนด

1.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วย สถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด

1.4 การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ โดยมีเครื่องมือส่งเสริมที่สำคัญคือ การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การขายโดยพนักงานขายและการประชาสัมพันธ์

1.5 บุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อสามารถให้สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถในการแก้ปัญหาและการตอบสนองต่อลูกค้า

1.6 การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า

1.7 กระบวนการ (Process) เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้าได้รวดเร็วและประทับใจลูกค้า

2. ความเป็นไปได้ทางเทคนิค

ความเป็นไปได้ทางเทคนิค เป็นการศึกษาการบริหาร และการจัดการของโครงการ เพื่อให้ทราบข้อมูลต่างๆ ทางด้านเทคนิคที่จำเป็นใน การดำเนินกิจการ (ชัยยศ สันติวณิช, 2539) ได้แก่

- 2.1 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ โดยพิจารณารูปแบบที่เหมาะสม
- 2.2 พื้นที่ที่เหมาะสมในการก่อสร้าง
- 2.3 การวางผังโครงการ รูปแบบการก่อสร้าง
- 2.4 รูปแบบการดำเนินงาน และการบริหารการจัดการ
- 2.5 การคาดคะเนความต้องการแรงงาน บุคลากร การกำหนดรูปแบบการบริหารงาน การจัดการภายในองค์กร

3. ความเป็นไปได้ทางการเงิน

ความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการศึกษาผลการดำเนินงานของโครงการ ในด้านรายรับ และด้านรายจ่าย เพื่อจัดทำงบการเงินล่วงหน้า ในการวิเคราะห์กระแสเงินสดเข้า และกระแสเงินสดออก ของโครงการลงทุน เนื่องจากเงินสดเป็นประเด็นศูนย์กลางของการตัดสินใจทุกประเภทของธุรกิจ โดยอาศัยเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการเงิน (เพชร ชุมทรัพย์, 2544) ได้แก่

- 3.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB) โดยนำกระแสเงินสดรับจากโครงการในแต่ละปีมาเปรียบเทียบกับเงินสดจ่ายลงทุนเมื่อเริ่มโครงการว่า จะใช้เวลานานเท่าใดจึงจะคุ้มกับเงินลงทุนตอนเริ่มโครงการ

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน(ปี)} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{(\text{เงินลงทุนรวม} - \text{กระแสเงินสดสะสมปีก่อนคืนทุน}) \times 365}{\text{กระแสเงินสดปีที่คืนทุน}}$$

วิธีนี้เป็นวิธีที่คำนวณได้ง่าย นิยมใช้กันมากและมักจะใช้เป็นตัววัดโครงการตัวแรก โดยผู้ศึกษาต้องกำหนดระยะเวลาการคืนทุนที่ต้องการไว้ ถ้าระยะเวลาคืนทุนของโครงการที่ถูกพิจารณา เร็วกว่าระยะเวลาคืนทุนที่กำหนด ก็ควรตัดสินใจลงทุน อย่างไรก็ตาม วิธีนี้มีข้อเสียคือ เป็นวิธีการคำนวณที่ไม่ได้คำนึงถึงมูลค่าตามเวลา รวมทั้งไม่ให้ความสนใจถึงเงินเข้าสู่สุทธิส่วนที่ได้รับหลังจากช่วงเวลาคืนทุนแล้ว ดังนั้นจึงควรศึกษาวิธีการนี้ประกอบกับวิธีการอื่นด้วย

3.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เกิดจากผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิต่อปีกับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ คำนวณได้จากสูตร

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

เมื่อ CF_0 = เงินลงทุนครั้งแรก

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิในปีที่ t

k = ต้นทุนของเงินทุนของโครงการ ซึ่งจะใช้เป็นอัตราส่วนลด

เกณฑ์ในการตัดสินใจคือ ถ้า NPV เป็นบวกก็จะยอมรับโครงการนั้น แต่ถ้า NPV เป็นลบก็จะปฏิเสธโครงการนั้น

3.3 อัตราผลตอบแทนลดค่าหรืออัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) เป็นอัตราลดค่าที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิพอดี คำนวณได้จากสูตร

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} = C_0$$

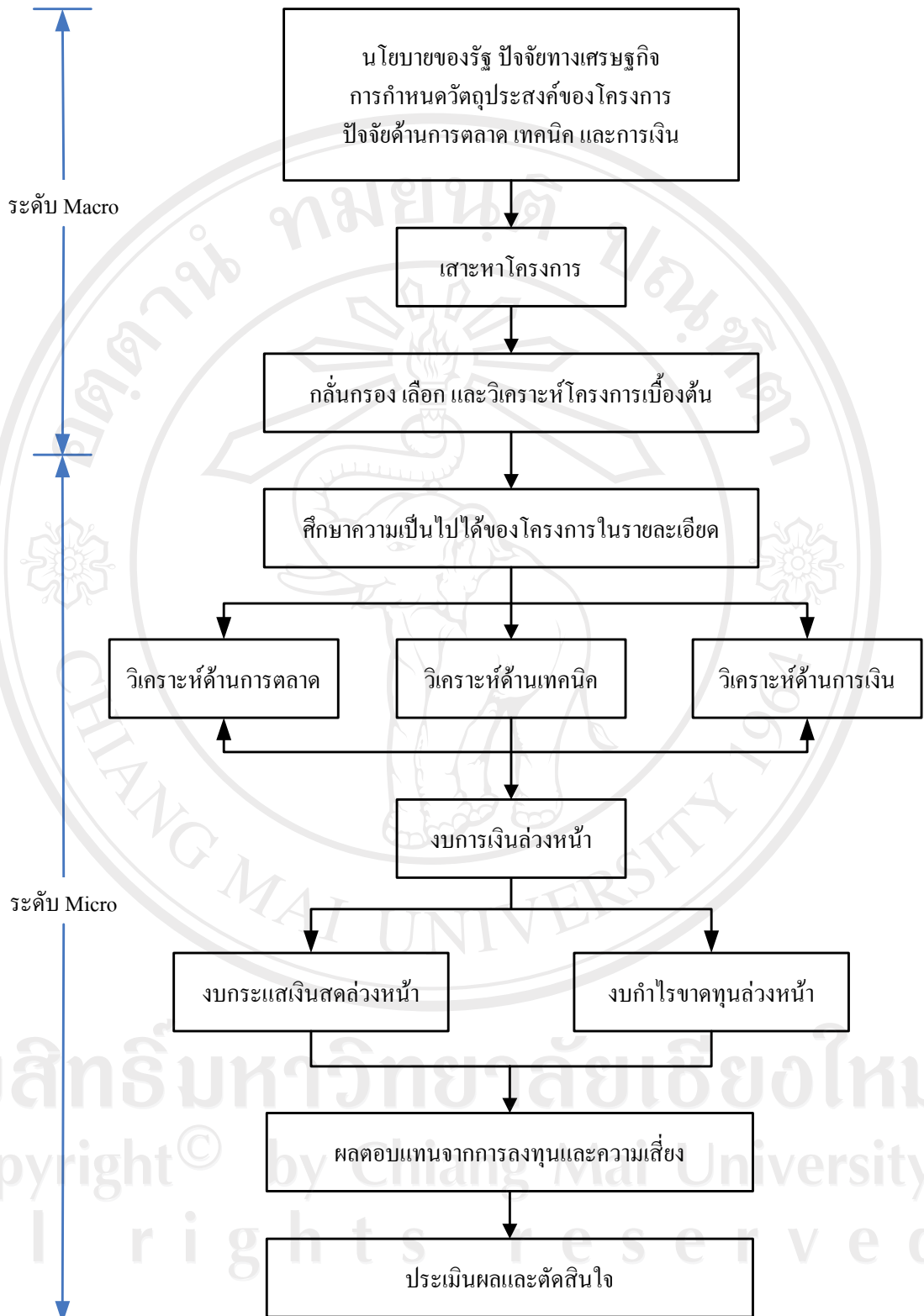
โดย r = อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการโดยเฉลี่ยต่อปี

เกณฑ์ในการตัดสินใจคือจะยอมรับโครงการเมื่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ (r) มากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ต้นทุนของเงินทุนหรืออัตราคิดลด (k) หรือ $r > k$ และปฏิเสธโครงการเมื่อ $r < k$

กรอบแนวคิดในการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจอุตสาหกรรมไฮเทค ในเขตอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน จะใช้วิธีการศึกษาโดยนำทฤษฎีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษา 3 กิจกรรม คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน โดยผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุปออกมาให้เห็นในรูปของงบการเงินผลการดำเนินงานล่วงหน้า (Proforma Financial Statement) ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญนำมาประเมินผลและตัดสินใจว่าจะลงทุนโครงการหรือไม่ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสี่ยงว่าคุ้มกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่ (ชัยยศ สันติวงษ์, 2539)

ในการศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุน สามารถอธิบายกรอบแนวคิดในการศึกษา โดยการใช้แผนภาพ ดังแสดงในภาพที่ 2-01 ดังนี้



ภาพที่ 2-01 กรอบแนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบูติกโฮเทล ในเขตอำเภอป่า จังหวัดแม่ฮ่องสอน

จากแผนภาพที่ 2-01 แสดงการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยเริ่มจากศึกษา แนวโน้ม ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ในด้านต่าง ๆ เพื่อเสาะหาโครงการในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยผู้ศึกษาได้เลือกโครงการธุรกิจบูติกโฮเต็ล ในเขตอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน เป็นโครงการในการศึกษาดังกล่าว จากนั้นจะทำการวิเคราะห์โครงการเบื้องต้น และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในรายละเอียดเชิงลึก โดยทำการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน และสรุปผลในรูปแบบของงบการเงิน งบกระแสเงินสด และงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า เพื่อหาผลตอบแทนจากการลงทุนและวิเคราะห์ความเสี่ยง เพื่อประเมินผลและตัดสินใจว่าโครงการมีความเป็นไปได้หรือไม่ นำลงทุนหรือไม่

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาค้นคว้าเอกสาร รายงานการวิจัย การค้นคว้าแบบอิสระ วิทยานิพนธ์ หรือบทความจากวารสารในหัวข้อที่เกี่ยวข้องต่างๆ ดังนี้

อรุณี ปัญญามูลวงษา (2542) ได้ศึกษาเรื่อง “ความต้องการของนักท่องเที่ยวในการใช้บริการที่พักตากอากาศในอำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน” โดยการออกแบบสอบถามนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการที่พักตากอากาศในอำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 200 คน ประกอบด้วย นักท่องเที่ยวชาวไทย 50 คน ชาวเอเชีย 50 คน ชาวยุโรป 50 คน และชาวอเมริกา 50 คน และนำข้อมูลมาประมวลผลโดยใช้สถิติ ร้อยละและค่าเฉลี่ย ซึ่งสามารถสรุปการศึกษาได้ดังนี้

ค่าเฉลี่ยความต้องการโดยรวมของนักท่องเที่ยวต่อปัจจัยในการใช้บริการที่พักตากอากาศอยู่ในระดับมาก โดยมีความต้องการต่อปัจจัยด้านต่างๆ ตามลำดับ ได้แก่ การบริการของพนักงาน ระบบรักษาความปลอดภัย การโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย ทำเลที่ตั้ง รูปแบบของที่พักตากอากาศ ชื่อเสียงของที่พักตากอากาศ บริการของที่พักตากอากาศ สิ่งอำนวยความสะดวก และราคาที่พัก

บริการของพนักงาน นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการพนักงานที่สุภาพ เป็นกันเองเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ สามารถไว้วางใจได้ เข้าใจในลูกค้า รับผิดชอบ บริการได้อย่างทันใจ และมีความรู้ความเข้าใจในการให้บริการ ตามลำดับ

ระบบรักษาความปลอดภัย นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการให้มียามรักษาการณ์ในตอนกลางคืนเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ มีเครื่องดับเพลิงกระจายอยู่ทั่วไปภายในบริเวณที่พักตากอากาศ มีเครื่องตรวจจับควันในห้องพัก และมีโทรทัศน์วงจรปิดตลอด 24 ชั่วโมงตามลำดับ

การโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการ การโฆษณาในหนังสือแนะนำเที่ยวเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ ข้อมูลจากคนรู้จัก การขยายเวลาคืนห้องพัก จนถึงเวลาตามตารางบินของลูกค้า และแผนพับโฆษณา ตามลำดับ

ทำเลที่ตั้งของที่พักตากอากาศ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการที่พักตากอากาศที่ตั้งอยู่ติดแม่น้ำเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคืออยู่ใกล้ตัวเมือง ตามลำดับ

รูปแบบของที่พักตากอากาศ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการความสะอาดเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ การตกแต่งห้องพัก การตกแต่งสวนและบริเวณที่พักตากอากาศ และลักษณะของอาคารที่พัก ตามลำดับ

ชื่อเสียงของที่พักตากอากาศ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการชื่อเสียงของที่พักตากอากาศในระดับมาก

บริการของที่พักตากอากาศ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการบริการจองห้องพักเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ บริการรถรับ-ส่ง บริการรับฝากข้อความ และบริการจักรยานฟรีสำหรับลูกค้า ตามลำดับ

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการเครื่องทำน้ำอุ่นเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ ฝักบัว ตู้เย็น และพัดลม ตามลำดับ

สิ่งอำนวยความสะดวกและแหล่งสันทนาการภายในที่พักตากอากาศ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการร้านอาหารเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ สระว่ายน้ำ สระน้ำวน และห้องเช่าวันนำ ตามลำดับ

ราคาที่พัก นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการการแจ้งราคาโดยเป็นราคาห้องพักรวมอาหารเช้าเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือ ราคาห้องพักอย่างเดียว ราคาห้องพักรวมอาหารทุกมื้อและโปรแกรมนำเที่ยว และราคาห้องพักรวมอาหารทุกมื้อ ตามลำดับ โดยราคาที่นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เห็นว่าราคาที่เหมาะสมสำหรับห้องเดี่ยว คือราคา 501-1,000 บาท

นพพร แพทย์รัตน์ (2547) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนจัดตั้งวิทยาลัยบริหารธุรกิจ ในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึกพร้อมทั้งสังเกตการณ์การดำเนินงานของโรงเรียนอาชีวะเอกชนทางด้านบริหารธุรกิจจำนวน 2 แห่ง 4 คน โดยใช้แบบสอบถามเชิงลึกเป็นเครื่องมือในการศึกษาและข้อมูลทุติยภูมิได้จากรายงาน บทความ สถิติที่เกี่ยวข้อง จากการศึกษาด้านต่างๆ พบว่า

จากการวิเคราะห์ทางการตลาด พบว่าในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่และอำเภอใกล้เคียงมีความต้องการสถาบันการศึกษาในสายวิชาชีพบริหารธุรกิจในระดับประกาศนียบัตร

วิชาชีพ (ปวช.) และประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ การบัญชีและการตลาด ค่าเล่าเรียนเป็นไปตามระเบียบของกระทรวงศึกษาธิการ ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการขายตรงและการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการพิมพ์เผยแพร่ในการส่งเสริมการตลาด

จากการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคพบว่า ปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งและการสร้างอาคารเรียนคือ เป็นแหล่งที่ใกล้เคียงกับชุมชน ห่างไกลจากแหล่งอบายมุข และมีการคมนาคมสะดวก มีการจัดบริเวณพื้นที่ในวิทยาลัยให้เหมาะสมสำหรับการเรียนการสอนและการพักผ่อน นอกจากนี้ยังมีการจัดหาอุปกรณ์และสื่อการสอนอย่างเพียงพอและทันสมัย

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและบริหาร พบว่ามีการจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ พร้อมทั้งมีคำอธิบายลักษณะหน้าที่งานอย่างชัดเจน นอกจากนี้ มีการคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ จัดการพัฒนาอบรมบุคลากรอย่างต่อเนื่อง การสร้างขวัญกำลังใจโดยจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการ โดยคำนึงถึงหน้าที่ความรับผิดชอบและความสามารถ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน พบว่า โครงการศึกษาการจัดตั้งวิทยาลัยบริหารธุรกิจ ในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ มีแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินและผู้เป็นเจ้าของ รวมทั้งสิ้น 63,960,000 บาท ให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 22.67 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการร้อยละ 20 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period:PB) ภายใน 4 ปี 11 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เป็น 9,741,808.28 บาท เนื่องจากค่าใช้จ่ายผันแปรในแต่ละปีไม่เท่ากัน จึงทำให้ปริมาณการรับนักศึกษา ณ จุดคุ้มทุน (Break-Even Point: BEP) เป็นดังนี้ 5,617 คน 4,974 คน 4,711 คน 4,617 คน 4,523 คน 4,497 คน 4,570 คน 4,579 คน ในขณะที่มีจำนวนนักศึกษาแต่ละปีดังนี้ 3,092 คน 3,921 คน 4,262 คน 4,513 คน 4,670 คน 4,865 คน 4,994 คน 5,010 คน ณ ค่าเล่าเรียนเฉลี่ย 10,335บาท/คน/ภาคเรียน

หทัย แบบแผน (2549) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนักนานสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น ในจังหวัดเชียงราย โดยใช้วิธีเก็บข้อมูลจากการแจกแบบสอบถามนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่มาเที่ยวจังหวัดเชียงรายจำนวน 250 ราย และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเกสต์เฮาส์ที่มีสถานที่ตั้งอยู่บริเวณแหล่งชุมชน มีจำนวนห้องพัก 20 – 30 ห้อง จำนวน 5 ราย และนำข้อมูลที่ได้อมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนในด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน โดยพบว่า จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด พบว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 – 100,000 เยน(นักท่องเที่ยวญี่ปุ่น) นักท่องเที่ยวจะได้รับข้อมูลของจังหวัดเชียงรายโดยการแนะนำของคนรู้จัก ค่าใช้จ่ายที่สามารถจ่ายได้ต่อเดือนจะอยู่ในช่วงราคา 10,001 – 15,000 บาท ที่พักต้องสงบเงียบมีค่าใช้จ่ายที่ประหยัดและมียามรักษาการณ์ ส่วนบริเวณ

ใกล้เคียงที่ต้องการคือร้านอาหารและธนาคาร สถานที่แลกเปลี่ยนเงินตรา ดังนั้น สถานที่ตั้งที่เหมาะสมควรอยู่ในตัวเมืองและเป็นที่พักขนาดเล็ก ราคาห้องพักเดือนละ 3,500 บาทและรายวันคืนละ 400 บาท มีบริการเสริมจากการบริการห้องพักเพิ่มเติมคือ บริการซักรีดและอาหาร ด้านการส่งเสริมการขายใช้วิธีประชาสัมพันธ์ผ่านผู้ขับขีรถตุ๊กตุ๊กหรือสี่ล้อรับจ้าง สำนักงานการท่องเที่ยวจังหวัดเชียงราย และผ่านหนังสือท่องเที่ยว

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค พบว่า ทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสมอยู่บริเวณถนนเจ็ดยอด ถนนบรรพปราการ ถนนพหลโยธิน เนื่องจากอยู่ในแหล่งชุมชน การคมนาคมสะดวก เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว เจ้าของกิจการเป็นผู้จัดการและจ้างพนักงานอีก 2 คน มีห้องพักจำนวน 20 ห้อง ลักษณะเป็นอาคาร 3 ชั้น เงินลงทุนเริ่มแรก 5,520,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนของทุนร้อยละ 100

การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า โครงการลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนักนานสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงราย มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาโครงการ 20 ปี จากเงินลงทุน 5,520,000 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน (PB) 10 ปี 8 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เมื่อสิ้นสุดโครงการ ณ อัตราคิดลดร้อยละ 4.38 มีค่าเท่ากับ 1,544,899.28 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) ร้อยละ 7.48 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ

มังสรพร ขาวสอาด และคณะ (2548) ได้ศึกษาเรื่อง “อุตสาหกรรมโรงแรมของประเทศไทย ภายใต้โครงการ มูลค่าเพิ่มในประเทศของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย” ซึ่งเป็นการศึกษาเพื่อทำความเข้าใจโครงสร้าง รูปแบบการแข่งขัน ผลการดำเนินงานและบทบาทของอุตสาหกรรมโรงแรมในประเทศไทย ในจังหวัดท่องเที่ยวหลัก โดยอาศัยแหล่งข้อมูลจากงบการเงินของโรงแรม ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าของผู้ประกอบการ โรงแรม พบว่า แนวโน้มในอนาคต คาดว่าโรงแรมที่มีเครือข่ายนานาชาติจะมีการควบรวมกิจการ เพื่อขยายขนาดเครือข่ายกันมากขึ้น เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันให้สูงขึ้นและมีช่องทางการตลาดที่กว้างขึ้น ในขณะที่เครือข่ายโรงแรมในเอเชียมีแนวโน้มที่จะขยายไปยังภูมิภาคอื่นๆ มากขึ้นเพื่อลดความเสี่ยง และการแข่งขันในอุตสาหกรรมโรงแรมจะทวีความรุนแรงขึ้น ทำให้โรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็กต้องอาศัยการขายความแตกต่าง ซึ่งจะทำให้เกิดโรงแรมหรูขนาดเล็กถึงกลาง ที่เรียกกันว่า บูติคโฮเต็ล มากขึ้น