

บทที่ 5

การสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนักนาน สำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น ในจังหวัดเชียงราย ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษาคือ ทำให้ทราบข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้สนใจจะลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนักนานสำหรับชาวญี่ปุ่น โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 กิจกรรมคือ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค และ การวิเคราะห์ด้านการเงิน ผลการศึกษาสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การสำรวจข้อมูลตลาดโดยใช้แบบสอบถามของกลุ่มประชากรตัวอย่าง ซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น ในจังหวัดเชียงราย จำนวน 250 คน พบว่าเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง ส่วนใหญ่ จะมีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป ระดับการศึกษาปริญญาตรี เป็นผู้ประกอบอาชีพมากกว่า ผู้เกษียณอายุ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 – 100,000 บาท

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลของจังหวัดเชียงรายโดยการแนะนำของคนรู้จักมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.5 รองลงมาเป็นนิตยสาร หนังสือพิมพ์ วารสาร บทความ สาเหตุที่มาเที่ยวจังหวัดเชียงรายเนื่องจากชอบและอากาศดี ความสนใจของกลุ่มตัวอย่างที่มีความต้องการพำนักนานในจังหวัดเชียงราย พบว่ามีความต้องการร้อยละ 60 ไม่น่าใจ ร้อยละ 21.2 ช่วงเวลาที่มีผู้ต้องการพักแบบพำนักนานจะอยู่ระหว่าง เดือนธันวาคม – เดือนกุมภาพันธ์ ซึ่งเดือนมกราคม มีความต้องการพักมากที่สุดร้อยละ 26.0 รองลงมาเป็นเดือนธันวาคมร้อยละ 24.2 และเดือนกุมภาพันธ์ร้อยละ 20.9 ซึ่งจะสอดคล้องกับการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ระบุว่าจำนวนนักท่องเที่ยวจะมากในช่วงฤดูการท่องเที่ยว (High Season) คือตั้งแต่พฤศจิกายน – กุมภาพันธ์ แต่สำหรับช่วงเดือน เมษายน – ตุลาคม พบว่านักท่องเที่ยวจำนวนน้อยมากสนใจที่จะพำนักนาน

ปัจจัยดึงดูดให้มีการย้ายถิ่นของนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นเข้ามาพักแบบพำนักนานในจังหวัดเชียงราย คือ อากาศดี ค่าครองชีพถูก ปลอดภัย และถือว่าเป็นการย้ายถิ่นโดยสมัครใจ สถานที่พักจะต้องอยู่ในเมือง ลักษณะที่พักเป็นอพาร์ทเมนท์/เกสต์เฮาส์ ความต้องการเรื่องจ่ายค่าที่พักนั้นมีความต้องการจ่ายเป็นรายเดือน ค่าใช้จ่ายที่สามารถจ่ายได้ต่อเดือนจะอยู่ในช่วง 10,001 – 15,000 บาท รองลงมาเป็น มากกว่า 20,000 บาทขึ้นไป

สิ่งอำนวยความสะดวกหรือบริการที่อยู่ในห้องพัก คือต้องการความสงบเงียบ ค่าใช้จ่ายที่ประหยัด และยามรักษาการณ์ ส่วนบริเวณใกล้เคียงที่ต้องการคือ ร้านอาหาร และธนาคาร สถานที่แลกเปลี่ยนเงินตรา

การเป็นนักท่องเที่ยวแบบพำนักนานนั้นมักจะพัฒนามาจากการเป็นนักท่องเที่ยวธรรมดา ก่อน เมื่อเกิดความพึงพอใจแล้ว ก็จะกลับมาที่เดิม และแนะนำต่อให้บุคคลที่รู้จักต่อไป

จากผลการสำรวจข้อมูล จะสามารถกำหนดส่วนผสมการตลาดของโครงการฯ สรุปได้ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์

เป็นเกสต์เฮาส์ขนาดเล็กมีห้องพักจำนวน 20 ห้อง เพื่อไม่ให้มีจำนวนผู้พักมากเกินไป เนื่องจากอาจทำให้เกิดเสียงดังรบกวนระหว่างผู้พักด้วยกันเอง สถานที่ของอพาร์ทเมนท์/เกสต์เฮาส์ ตั้งอยู่ในบริเวณตัวเมือง ใกล้กับธนาคารหรือสถานที่แลกเปลี่ยนเงินตรา ร้านอาหารและโรงพยาบาล การคมนาคมสะดวกสบาย จัดให้มีบริเวณสวนหย่อมด้านนอกอาคารสำหรับการนั่งพักผ่อนหย่อนใจ มีพนักงานแม่บ้านทำความสะอาดห้องพักให้ทุกวัน มีการติดตั้งเคเบิลทีวีไว้ในที่พัก ซึ่งจะสามารถรับชมได้บริเวณโถงด้านล่าง

2. ด้านบริการ

เนื่องจากธุรกิจเกสต์เฮาส์เป็นงานบริการที่ต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ดังนั้นเกสต์เฮาส์จะเน้นเรื่องของการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า โดยเฉพาะเรื่องความสะดวกของห้องพัก ห้องน้ำ และอาคารสถานที่ รวมทั้งสวนหย่อมซึ่งจะถูกตกแต่งอย่างสวยงาม ลูกค้าจะสามารถใช้เป็นสถานที่พักผ่อน อ่านหนังสือ วาดภาพ หรือกิจกรรมอื่น ๆ ที่ต้องการความเงียบสงบ

3. ด้านราคา

กำหนดราคาห้องพักต่อเดือนสำหรับห้องปรับอากาศ คือ เดือนละ 3,500 บาท และรายวันคืนละ 400 บาท

4. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เน้นทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในตัวเมือง การเดินทางสะดวกสบาย ใกล้กับธนาคาร สถานที่แลกเปลี่ยนเงินตรา ร้านอาหาร และโรงพยาบาล และประชาสัมพันธ์ผ่านผู้ขับรถสามล้อ เครื่องรับจ้าง หรือสี่ล้อรับจ้าง

5. ด้านการส่งเสริมการขาย

ใช้วิธีประชาสัมพันธ์ผ่านศูนย์ข้อมูลนักท่องเที่ยวจังหวัดเชียงราย สำนักงานการท่องเที่ยวจังหวัดเชียงราย (ททท.) และ ผ่านหนังสือท่องเที่ยว Guide Book, Lonely Planet

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

โครงการดำเนินงานภายใต้การบริหารของเจ้าของกิจการเอง ในลักษณะเจ้าของคนเดียว ใช้เงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของทั้งจำนวน มีทำเลที่ตั้งบริเวณตัวเมือง ลักษณะเป็นทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น จำนวนห้องพักทั้งหมด 20 ห้อง มีผู้จัดการและมีพนักงานแม่บ้านจำนวน 2 คน พร้อมทั้งมียามรักษาการณ์จากบริษัทรักษาความปลอดภัยในช่วงกลางคืน

3. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การลงทุนใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 5,520,000 บาท โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนคือส่วนของเจ้าของทั้งจำนวน

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ได้ผลสรุปจากการศึกษาดังนี้

หลักเกณฑ์/วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
ระยะเวลาคืนทุน(PB)	อายุโครงการ 20 ปี	10 ปี 8 วัน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	NPV>0	NPV= 1,544,899.28 บาท	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทนโครงการ(IRR)	IRR> ร้อยละ 4.38	IRR = ร้อยละ 7.48	รับโครงการ

โครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุน 10 ปี 8 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก และอัตราผลตอบแทนโครงการที่ได้รับคือร้อยละ 7.48 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการที่กำหนดไว้ตามอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำที่ร้อยละ 4.38 ของธนาคารออมสิน ณ วันที่ 3 เมษายน 2549 ดังนั้นจากการวิเคราะห์ทางการเงินจึงสามารถสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนัคนานสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงใหม่พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่อย่างไรก็ตามจะต้องพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ด้วย

1. ด้านการลงทุน

ควรทบทวนเงื่อนไขหรือนโยบายการส่งเสริมการท่องเที่ยว ณ เวลานั้นให้เหมาะสม อีกทั้งยังต้องพิจารณาอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และอัตราเงินเฟ้อที่จะส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายใน

การบริหารงานของกิจการ ส่วนทำเลที่ตั้งอาจอยู่ลึกจากถนนใหญ่เข้าไปได้เล็กน้อยเพราะจะทำให้ราคาที่ดินถูกลง และควรเป็นที่ดินของตนเองเพื่อลดต้นทุนเรื่องการจัดที่ดิน

2. ด้านการตลาด

ให้มีการส่งเสริมการขายในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวที่จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง เช่น การลดราคาห้องพัก หรือใช้การบริการอาหารเช้าเพิ่มเป็นบริการเสริมพิเศษ เป็นต้น

3. ด้านการเงิน

ในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวที่จำนวนนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นแบบพำนัคนานลดลง ส่งผลให้รายได้ลดลง ดังนั้นผู้ประกอบการอาจจัดให้นักท่องเที่ยวอื่นไม่จำกัดเชื้อชาติ เข้าพักแบบรายวันเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ และสภาพคล่องของกระแสเงินสดในช่วงระยะเวลาดังกล่าว แต่ทั้งนี้ต้องไม่ให้ส่งผลกระทบต่อนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่พักอยู่ในเวลานั้น

ข้อที่ควรศึกษาเพิ่มเติมจากการค้นคว้าอิสระ

การศึกษาครั้งต่อไปควรขยายกลุ่มเป้าหมายออกไปยังนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดเชียงใหม่ หรือขยายกลุ่มออกไปยังชาวญี่ปุ่นที่เดินทางมายังจังหวัดเชียงราย โดยมีวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากการท่องเที่ยว เช่น การติดต่อธุรกิจ การประชุมสัมมนา เพื่อศึกษาแนวโน้มหรือความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved