

ภาคผนวก

๗

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง “การพัฒนาแผนกลยุทธ์ของธุรกิจบ้านพักตากอากาศให้เข้าของโรงแรมยูเรเชีย
ชะอำลาภูน จังหวัดเพชรบุรี”

เรียน ท่านแขกผู้มีเกียรติ

ด้วยข้าพเจ้ามีความประสงค์จะศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับนักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวยังอำเภอ
ชะอำ และใช้บริการบ้านพักตากอากาศของข้าพเจ้า เพื่อนำผลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามนี้ไป
ใช้เป็นข้อมูลในการทำวิจัยและพัฒนารูปแบบการให้บริการที่ดีและมีประสิทธิภาพต่อไป

จึงขอความกรุณาตอบแบบสอบถามนี้ตามความเป็นจริง และขอขอบคุณเป็นอย่างสูง
ที่สละเวลาตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างสูงยิ่ง

ตอนที่ 1 เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้เข้าพักอาศัย

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย X ลงใน ☐ ให้ตรงตามความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. เพศ

☐ ชาย

☐ หญิง
2. อายุ

☐ ต่ำกว่า 20 ปี

☐ 21-30 ปี

☐ 31-40 ปี

☐ 41-50 ปี

☐ 51-60 ปี

☐ 61 ปีขึ้นไป
3. การศึกษาสูงสุด

☐ ประถมศึกษา

☐ มัธยมศึกษา

☐ อนุปริญญา

☐ ปริญญาตรี

☐ สูงกว่าปริญญาตรี

☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....
4. อาชีพ

☐ รับราชการ

☐ พนักงานบริษัท

☐ ธุรกิจส่วนตัว

☐ เกษตรกร

☐ ทหาร ตำรวจ

☐ พนักงานร้านค้า

☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....
5. รายได้ต่อเดือน

☐ ต่ำกว่า 10,000 บาท

☐ 10,001-15,000 บาท

☐ 15,001-20,000 บาท

☐ 20,001-25,000 บาท

☐ 25,001-30,000 บาท

☐ 30,000 บาทขึ้นไป
6. ภูมิลำเนา

☐ ภาคเหนือ

☐ ภาคใต้

☐ ภาคกลาง

☐ ภาคตะวันออก

☐ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเดินทางมาอยู่อำเภอชะอำ

1. จุดประสงค์หลักของการเดินทางมาอยู่อำเภอชะอำ

☐ ของที่พาครอบครัว ☐ นมัสการสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ☐ สุขภาพร่างกาย

☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. สถานที่ที่พามาอยู่อำเภอชะอำ

☐ ชายนาอชะอำ ☐ พระราชวังสนามจันทร์ ☐ ตลาดนัดชะอำ

☐ อื่นๆ ☐ สถานที่ราชการ ☐ สถานที่ราชการ

3. ในการมาพักที่อำเภอชะอำ ท่านมีค่าใช้จ่ายในช่วงใด

☐ วันหยุดสุดสัปดาห์ ☐ วันหยุดตามเทศกาล ☐ วันหยุดพักผ่อน ☐ วันธรรมดา

4. ท่านเดินทางมาอยู่อำเภอชะอำโดยพาครอบครัวใด

☐ ภรรยา ☐ ลูก ☐ ลูกพี่ลูกน้อง ☐ ลูกพี่ลูกน้อง

5. ท่านเดินทางมาอยู่อำเภอชะอำอย่างไร

☐ มาคนเดียว ☐ มาพร้อมกับครอบครัว ☐ มาพร้อมกับเพื่อน

6. โปรดระบุจำนวนสมาชิกในครอบครัว.....คน

7. ท่านจะเดินทางกลับอำเภอชะอำอีกหรือไม่

☐ กลับมา ☐ ไม่กลับมา ☐ ยังไม่แน่ใจ

ตอนที่ 3 เกี่ยวกับการเดินทางมาพักตากอากาศ

1. ท่านทราบถึงการให้บริการที่พักตากอากาศโดยวิธีใด

☐ เอกสารประชาสัมพันธ์ ☐ เจ้าหน้าที่การท่งที่ปรึกษา ☐ จากคำแนะนำ

☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ท่านคิดว่าปัจจัยใดมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการที่พักตากอากาศครั้งนี้

☐ ราคา ☐ สภาพแวดล้อมและบรรยากาศ ☐ การคมนาคม

☐ ความสวยงามของชายหาด ☐ อื่นๆ โปรดระบุ.....

3. ท่านมีความพึงพอใจในการให้บริการที่พักตากอากาศเพียงใด

☐ น้อยมาก ☐ น้อย ☐ ปานกลาง ☐ มาก ☐ มากที่สุด

1. ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

17

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามการวิจัยครั้งนี้

ภาคผนวก ข

การจัดทำการสนทนากลุ่ม

การจัดทำสารสนเทศในกลุ่ม

การจัดทำสารสนเทศในกลุ่มมีผู้เข้าร่วมในการสนทนาประกอบด้วย

1. คุณจิรวรรณ ครองสินชัย อาชีพ พนักงานบริษัท (ผู้ร่วมสนทนา)
2. คุณชาตรี เชื้อสกุล อาชีพ พนักงานรัฐวิสาหกิจ (ผู้ร่วมสนทนา)
3. คุณบุญเลิศ ถาวรพานิชย์วิทย์ อาชีพ รับราชการ (ผู้ร่วมสนทนา)
4. คุณปริยวรณ์ ฉายอรุณ อาชีพ รับราชการ (ผู้ร่วมสนทนา)
5. คุณแพทย อัครเศรณี อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว (ผู้ร่วมสนทนา)
6. คุณแสงทอง แก้วล้อมทรัพย์ อาชีพ รับราชการ (ผู้ร่วมสนทนา)
7. คุณมนชัย เปรมศักดิ์ อาชีพ พนักงานบริษัท (ผู้ดำเนินการสนทนา)
8. คุณศรวิวรรณ วิริยะดำรงค์ อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว (ผู้ช่วยดำเนินการสนทนา)
9. คุณแสงเดือน สุขประเสริฐ อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว (ผู้จัดบันทึกการสนทนา)

คำถามการสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion)

1. คำถามในฐานะผู้ใช้บริการหรือลูกค้า เกี่ยวการตัดสินใจเลือกพักที่บ้านพักตากอากาศแสงเดือน
ความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพทั่วไปของบ้านพัก สิ่งอำนวยความสะดวก ความต้องการและความคิดเห็นทั่วไป
2. คำถามในฐานะผู้ให้บริการหรือเจ้าของกิจการ เกี่ยวกับความต้องการและความคิดเห็นทั่วไป
โดยให้ผู้ร่วมสนทนาสมมติตัวเองเป็นเจ้าของบ้านพักตากอากาศแสงเดือน
3. ข้อเสนอแนะและข้อเสนอนะ

ถอดเทปการสนทนากลุ่ม

ผู้ดำเนินการสนทนา : สวัสดีครับท่านผู้มีเกียรติทุกท่าน ผมขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่าของท่านมาร่วมกิจกรรมการสนทนากลุ่มย่อยหรือที่เรียกว่า Focus Group Discussion ในหัวข้อแผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งมีวัตถุประสงค์ 2 ประการคือ

1. เพื่อพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน
2. ได้แผนกลยุทธ์พัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน

ผมขอแนะนำตัวเองต่อทุกท่านเพื่อความสะดวกในการสนทนา เรียกผมว่ามน ก็ได้ ชื่อจริงคือ มนชัย เปรมศักดิ์ กำลังศึกษาอยู่ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรม ระดับปริญญาโท ปัจจุบันทำงานอยู่ที่โรงไฟฟ้าเอกชน ในจังหวัดราชบุรี ในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายบริการงานซ่อมบำรุง สำหรับผู้ที่นั่งอยู่ด้านข้างผมคือคุณศรวิวรรณ วิริยะดำรงค์ หรือ คุณหมยม

ประกอบธุรกิจส่วนตัว จะเป็นผู้ช่วยดำเนินการสนทนาในครั้งนี้ และถัดไปจากคุณหมูนึกคือ เจ้าของสถานที่ที่เราได้มานั่งสนทนากันในวันนี้และเป็นเจ้าของงานวิจัยชิ้นนี้ ขอแนะนำคุณแสงเดือน สุขประเสริฐ เจ้าของธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน จะทำหน้าที่ผู้จัดบันทึกการสนทนา

ต่อไปขอรับทนายผู้เข้าร่วมสนทนาแนะนำตนเองต่อกลุ่มสนทนา เริ่มจากท่านแรกเลยครับ
 ท่านที่ 1 : ผมชื่อแสงทอง แก้วล้อมทรัพย์ อาชีพรับราชการและธุรกิจส่วนตัว หัวหน้าฝ่ายส่งเสริมอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรปราการ

ท่านที่ 2 : ผมบุญเลิศ ถาวรพานิชย์วิทย์ อาชีพ รับราชการ อาจารย์วิทยาลัยเทคนิคสมุทรสาคร

ท่านที่ 3 : ผมชาตรี เชื้อสกุล อาชีพ พนักงานรัฐวิสาหกิจ

ท่านที่ 4 : ดิฉันปรียารวรรณ ฉายอรุณ อาชีพ รับราชการ

ท่านที่ 5 : ผมจิรวัดณ์ ครองสินชัย อาชีพ พนักงานบริษัท

ท่านที่ 6 : ผมเพทาย อัดเศรณีย์ อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว

ตอนนี้เรารู้จักกันแล้วกันเริ่มคำถามแรกที่คุณแสงทองถามก่อนแล้วกัน ว่ามีความรู้สึกอย่างไร กับบ้านพักตากอากาศแสงเดือน

ผู้ร่วมสนทนาที่ 1 : จากการที่เราได้มาพักที่นี่ สิ่งที่เราเห็นก็คือ สภาพบ้านค่อนข้างที่จะทรุดโทรม สิ่งอำนวยความสะดวก ขาด รุ่ย เช่น ท่อสายน้ำ สายยาง ควรที่จะฉีดยาออกมาเป็นเส้นทางเดียว ไม่ใช่หลายที่ทาง สภาพบ้าน มีสภาพเป็นกระดำกระด่าง ตัวสีร่อนออกมา ภูมิทัศน์ภายนอกตรงหน้า ชายหาดตอนกลางคืนมืดเดินไปดูแล้วมันไม่ค่อยที่จะปลอดภัย เป็นความคิดเห็นนะ แต่ถามว่าจุดเด่นของที่นี่คืออะไร ก็คือมันเป็นบ้านพักที่ติดริมทะเล เราสามารถที่จะสัมผัสบรรยากาศได้ใกล้ชิดมากกว่าที่จะไปนอนโรงแรมซึ่งได้แต่มองผ่านหน้าต่างอย่างเดียว ตรงนี้จะมีเท่านี้ก่อน

ผู้ดำเนินการสนทนา : แล้วคุณแสงทองทราบได้อย่างไรว่าที่นี่มีบ้านพัก

ผู้ร่วมสนทนาที่ 1 : ก็สิ่งที่เราทราบจริงๆ คือทราบจากการบอกเล่าของเพื่อนฝูงที่เคยมาพัก แล้วเราอยากจะลองดู แล้วเค้าเชิญให้มาพัก

ผู้ดำเนินการสนทนา : ตั้งแต่เริ่มที่คุณแสงทองออกเดินทางมาจนกระทั่งถึงตรงเนี่ย คิดว่าการเดินทางสะดวกไหม เป็นยังไง มีป้ายบอกทาง ถือว่าสะดวกไหมครับ

ผู้ร่วมสนทนาที่ 1 : คือถ้าเป็นบนทางหลวงเนี่ยก็โอเคแต่ระยะทางที่เข้ามามันจะมีบางจุดที่ค่อนข้างจะสับสน ตรงหัวโค้งที่เป็นแยก ถ้าเกิดว่าคนที่ไม่ชินเส้นทางหรือไม่รู้จักเส้นทางอาจจะหลงทางไปทางอื่นได้ มันน่าที่จะมีป้ายบอกให้ชัดเจนอีกนิดหนึ่ง

ผู้ดำเนินการสนทนา : ท่านอื่นมีใครจะเสริมอะไรไม่ครับ

ผู้ร่วมสนทนาที่ 2 : ก็มีภูมิทัศน์ที่ควรปรับปรุง ข้างหลังนี่คือเก่ามาก กระจกที่มีตรงฝากระดาน นอกก็ผุ มาเทียบกับวันอันแรกเลยคือมีสภาพภายนอกก็ดูดีดูน่าพัก ข้างนอกดูดีมันก็ดูน่าพัก น่าอยู่แล้วมีความสุข ภายใน โดยเฉพาะปลั๊กไฟบางจุดยังไม่ดีเลยชำรุดน่าปรับปรุง ซึ่งก็ควรจะลงทุน ไม่เยอะหรอก หลอดไฟอย่างที่เราเห็น เราไม่ได้มีการตรวจเช็คสภาพ มันควรจะอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์

สะอาด ต้นไม้ ไม่ตัดเลย ควรจะมาแล้วต้นไม้ควรจะอยู่ในสภาพที่ตกแต่งเรียบร้อย ใครมาแล้วก็ดูดี ดูแล้วก็สบายตา ของผมก็เท่านี้

ผู้ร่วมสนทนาที่ 3 : ของผมก็คือทางที่เดินทางเข้ามาความชัดเจนของแผนที่ป้ายบอกชี้ทาง ยังรู้สึกมันกำกวมอยู่ บางแยกมันมีติดหลาย ๆ แยก โดยเฉพาะแยกที่มันซ้อน ๆ กันอยู่จะมีทางสับสนอยู่ มีความสับสนอยู่กับเส้นทาง อาจจะมีแผนที่บอกเส้นทางที่ชัดเจนเข้ามา ตั้งแต่ทางแยกหลักของถนนเมน อันนี้คือการชี้เส้นทางบอก มีป้ายบอกเส้นทางเป็นระยะ ๆ กลุ่มบ้านที่เราได้อยู่นี้ ควรบอกว่ากลุ่มระยะนี้ห่างจากกลุ่มระยะนี้ เพราะ ตรงที่มีอยู่นี้ อาจจะเป็นตรงนั้น 1 หลัง ตรงนี้ 3 หลัง บริเวณที่เป็นโลเกชั่นที่มันสืบเนื่องต่อกัน ออกมาเป็นชุดขนาดใหญ่ ตรงนั้น 30 ตรงนี้ 50 ต้องกระจายกันไปอยู่ตรงนั้น 20 ตรงนั้น 30 ตรงนี้ 10 อะไรกันอย่างนี้ มันจะได้ดูเป็นคล้าย ๆ เครือข่ายที่มองเห็นกัน คือกลุ่ม ๆ เดียวกันเวลาในการมาทำกิจกรรมในท้องที่นี้ และอีกอย่าง ที่มองเห็นหน้าจะเป็นจุดเด่นของที่นี่คือ บรรยากาศ ความสงบเงียบ หรือแม้กระทั่ง แอเรียที่สำหรับใช้ทำกิจกรรมมีเยอะ อย่างบริเวณหน้าบ้านหลังบ้านที่ไปเดินดู มองว่ายังมีเนื้อที่ที่พอจะทำกิจกรรมร่วมกันได้ เช่น บริษัทสัก 20-30 คนเนี่ย มาแล้วบ้านสองหลังติดกัน กิจกรรมตรงกลาง หรือว่า มีการแจมใช้สถานที่ร่วมกันกับองค์กร อย่างเช่นทำกิจกรรมเล่นรอบกองไฟ หรือกิจกรรมของทีมงานซึ่งมันหน้าจะเป็นประโยชน์ อันนี้คือส่วนหนึ่ง และเห็นว่าที่นี่แหละคือ เรื่องอาหารการกิน จุดที่เข้ามา ซึ่งมันคือเมืองแบบปิด น่าจะหาจุดแข็ง อีกอันหนึ่งคือมันน่าจะเป็นที่สบาย ๆ แบบส่วนตัว แล้วยังมีการรองรับของโรงแรม หาให้รับรองได้ คือคนที่มาที่นี่ พรุ่งนี้เช้าเค้าต้องกินข้าว มีข้าวกินหรือเปล่า หรือคืนนี้ถ้าจะดื่มเบียร์ต่อหรือจะมีความโอเคะร้อง มีหรือเปล่า ห้องสัมมนาเฉพาะกิจสัก 20 - 30 คน มีหรือเปล่า อันนี้เป็นจุดหนึ่งที่หลาย ๆ โครงการที่จะมาพักผ่อน ประเด็นแรก ที่เค้าจะอ้างกันคือ สัมมนา สัมมนาวิชาการต้องมีสัก 1 คอร์ส ที่จะบรรจุ ที่นี้มาเปรียบกับพวกเราเนี่ย กลุ่มเป้าหมายมันน่าจะเป็นบริษัทที่มีขนาดกลางตั้งแต่ 10-50 ขึ้นไปมาใช้ตรงนี้ได้ ตรงนี้คือน่าจะมองกลุ่มเป้าหมายส่วนหนึ่ง นั่นคือความชัดเจน แล้วก็คนที่มาเป็นครอบครัวขนาดใหญ่ ที่มี 10 คนขึ้นไป ตัววัตถุของเราคือ รองรับครอบครัวที่มีประมาณ 10 คน หรือหลาย ๆ ครอบครัวกันก็ต้องไปหา กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่โตจริง ๆ คนที่มีครอบครัวขนาด 3-5 คน ไม่จำเป็น เพราะมันดูโหดเหี้ยม อาจต้องเป็นครอบครัวใหญ่ หรือ 3 ครอบครัวรวมกัน คือมีพื้นที่กิจกรรมให้เค้า อันนี้คือส่วนหนึ่ง การรักษาความปลอดภัย อันนี้ไม่รู้เป็นยังไง เข้ามาแล้วจะปลอดภัยมากน้อยแค่ไหน มีช่างหน้าจุดเดียว แล้วข้างใน เราอยู่ท้ายซอย มีเวลามาเซอร์เวย์ดูเราไม่ มีดู่ยามเราก็จะรู้สึกอุ่นใจ คือที่จอดรถเราไม่สมบูรณ์ คือจอดได้แค่สองคัน แล้วที่ต้องจอดข้างนอกจะมีใครดูให้ไม่ อันนี้เป็นเรื่องการรักษาความปลอดภัย คนมาก็อยากจะสบายใจ กลับไปของไม่เสียหาย"

ผู้ร่วมสนทนาที่ 4 : ของผมนี้มองในมุมของการดึงดูดคนที่มาที่บ้านพักตากอากาศ ในส่วนนี้มองว่ามันจะธรรมดา ๆ ไป อย่างเช่นเรื่องของถนนหนทางอย่างที่ได้อ่านมาแล้ว ตรงนี้คือมีจุดเด่นตรงที่ว่าอยู่ริมทะเล สัมผัสกับทะเลได้โดยตรง เพราะฉะนั้นกีฬาทางน้ำควรจะต้องมี เพื่อเป็นการ

ดึงดูดนักท่องเที่ยวหรือดึงดูดครอบครัวที่เค้ามีลูกหลานมาอยู่ อีกส่วนหนึ่งคือบริเวณของบ้านพัก ต้องจัดสวนหย่อมหรือเรื่องของต้นไม้ใบหญ้าต้องปรับปรุงให้ทีตินิดนึง เพราะว่าคนที่เข้ามาอาจจะใช้บ้านดำนบนได้ อีกพวกหนึ่งจะทางเดินหรือว่าอะไรก็ว่าดี แล้วก็พาทางน้ำนี่ดูแล้วแปลก น่าจะเป็นจุดดึงดูด เพราะว่าตรงนี้ด้านหน้าเป็นทะเล ด้านหลังเป็นคลอง แล้วก็ มีป่าโกงกาง อันระบบนิเวศนี้น่าจะดึงมาใช้เป็นจุดสนใจ จุดดึงดูดได้ อีกอย่างคือการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่างๆ ควรจะทำให้มากกว่านี้ เพราะฉะนั้นต้องมาดูว่ากลุ่มลูกค้าของเราคืออะไร กลุ่มไหนควรจะมาพักผ่อน กลุ่มลูกค้าต่างๆ ที่เข้ามาพักเราจะมีอะไรเป็นตัวเสริม ทำให้เค้าอยากจะมาในครั้งต่อไป ต้องทำความเข้าใจกับเค้าให้ได้ว่า ไปเที่ยวตรงนี้แล้วมันดี โดยที่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านระบบทัวร์ต่างๆ ส่วนของโรงแรมที่พักควรจะมีที่สัมนมา แค้มป์ไฟหรืออะไรก็ได้ ต้องมีกิจกรรมพวกนี้อยู่

ผู้ร่วมสนทนาที่ 5 : ก็มาพักที่นี่เป็นครั้งที่สองแล้ว แต่ถ้ามาเที่ยวครั้งนี้ครั้งที่ 4 เข้ามาทุกครั้ง หลงทุกครั้ง ป้ายบอกทางควรปรับปรุง ทางเข้าเหมือนเดิมบางจุดขรุขระ มีฝุ่นมาก ควรปรับปรุงสภาพบ้านถือว่ารับได้ ถึงจะทรุดโทรมแต่มันขึ้นอยู่กับปริมาณการใช้ จะให้เฟอร์เฟิลเหมือนบ้านเราคงไม่ได้ คือทุกคนก็มาใช้ สภาพที่เห็นถือว่ารับได้ บรรยาการที่ดี กลางคืนได้ยินเสียงคลื่นซัดตีช่วงเช้าก็เห็นแดด เห็นเรือประมง เห็นวิถีชีวิตของชาวบ้านว่าเค้าอยู่กันยังไง แต่ส่วนที่ตึงตึงนิดนึงคือตอนกลางคืนบริเวณริมหาดเราไม่สามารถไปทำกิจกรรมอะไรได้เลยเพราะมันมืดมาก อยากให้ปรับปรุง และก็บริเวณรอบๆ บ้านพัก ต้นไม้ น่าจะมีการตัดแต่ง มันจะเป็นจุดดึงดูดอีกอย่างหนึ่ง แต่ก็ยังชอบเพราะมีพื้นที่มาก ถ้ามีหน่วยงานมา หรือครอบครัวมาทำกิจกรรมมันก็ดี ควรจะจัดอะไรเสริมเพื่อให้ดึงดูดใจ โดยเฉพาะเรื่องของการโฆษณา นี่ถ้าเราไม่รู้จักกัน เราก็จะไม่รู้เลยว่ามีที่นี่ ควรเพิ่มเรื่องของประชาสัมพันธ์ เรื่องของถนนหนทาง ให้สะดวกกว่านี้อีกนิด

ผู้ร่วมสนทนาที่ 6 : ผมในฐานะที่เคยมาพักที่นี่ 1 ครั้ง เคยมาเที่ยวหลาย ๆ ครั้ง จุดที่เป็นเอกลักษณ์คือ ความเป็นส่วนตัว ถ้าเทียบกับหาดชะอำ ตรงนั้นค่อนข้างจะจืดจาง คนที่มาจริง ๆ ก็เป็นครอบครัว จุดขายจริงๆ ของที่นี่คือความเงียบแต่ถ้าจะให้ดีควรมีความสบายเข้ามาด้วย สาธารณูปโภคส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยจะทันสมัยมาก ควรมีการพัฒนาในส่วนของการใช้ให้มีความสะดวก ส่วนตัวบ้านสีส้ม ก็เป็นไปตามเวลา เรื่องของอุปกรณ์อำนวยความสะดวกเช่น เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้เย็น ให้มีความทันสมัยสะดวกขึ้นเพื่อรองรับกลุ่มคนที่มีเงิน เพราะค่าเช่าพักที่นี่ไม่ได้ถูกมาก ส่วนที่ 2 คือ คนที่ไม่เคยเข้ามาก็จะไม่รู้ว่ที่นี่มีบ้านพักเพราะไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ แต่เดี๋ยวนี้เพชรบุรีมีช่องวิทยุ เราอาจจะไปทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ซื้อสปอ์ดโฆษณา และจัดการสอบถาม หรือให้ทางวิทยุโฆษณาว่า ถ้าใครมาพักในช่วงนี้จะได้ลดที่เปอร์เซ็นต์ ส่วนในเรื่องที่ต้องพัฒนาที่ก็มองเหมือนกันคือ ป้ายบอกทาง วันที่มาช้าเพราะหลงทาง ควรจะปรับปรุงให้ชัดเจน คือ ตรงป้ายมืดมาก มองไม่เห็นและเป็นทางแยก ควรจะเปลี่ยนเป็นป้ายที่มีไฟ ตอนกลางวันอาจจะเห็น แต่ตอนกลางคืนไม่ชัดเจน อันนี้เรียกว่าเป็นจุดอ่อนของที่นี่ก็ว่าได้ แล้วก็ถนน

ช่วงที่เป็นลูกรัง คือ ทางมันเข้ามาใกล้แล้ว แต่พอใกล้จะถึงมาเจอทางที่เป็นลูกรัง บางคนอาจจะคิดว่า หลงทางหรือเปล่า วังถนนลาดยางมาตึ๋ย มาเจอทางลูกรัง ซึ่งควรจะปรับปรุง ส่วนของสวนควรจะมีการจัดสวน เพื่อให้เกิดความสบายหูสบายตา ดันไม้ถ้าไม่ตัดจะมองเหมือนรก เพราะที่นี้กลุ่มคนที่จะมาพักก็คงเป็นกลุ่มคนวัยทำงาน กลุ่มผู้สูงอายุ คงไม่ใช่วัยรุ่น เพราะว่าวัยรุ่นต้องการสันทนาการเยอะ ชอบแสงสีเสียง จุดเด่นของเรามันมีอยู่แล้วก็ควรเอาออกมาโชว์ เพื่อให้มันแตกต่างจากที่อื่น เช่น มีความสงบ มีความปลอดภัย ซึ่งความปลอดภัยต้องชี้มาให้ได้ว่าปลอดภัยยังงัย เช่น มียาม 24 ชม. มีรถพยาบาล มีสาธารณสุขปภค ที่อื่นมีบ้านพัก ที่นี้ก็มี เพราะฉะนั้น จะทำยังงัยให้ที่นี้แตกต่างจากที่อื่น เช่น อยู่ไหนคุณก็อยู่บ้าน อยู่ที่นี่ก็เหมือนคุณอยู่บ้าน รู้สึกปลอดภัย มาแล้วอยากมาอีก หรือจะทำเป็นเอกสาร เพื่อให้คนที่มาพักแสดงความคิดเห็นว่าคุณชอบไม้ ชอบตรงไหน ไม่ชอบตรงไหน เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงให้ดีขึ้น แล้วในเรื่องของสถานที่จอดรถ ยังไม่สะดวก เพราะต้องจอดบนถนน บางคนเพิ่งซื้อรถใหม่มา ก็ต้องเป็นห่วงรถ นอกไม่หลับ นี่คือโดยรวมในรอบนี้

ผู้ดำเนินการสนทนา : ถ้ากลับกันได้ โดยให้ทุกๆ ท่านเป็นเจ้าของที่นี้ การที่หลายๆ ท่านได้แชร์ข้อมูล แชร์ประสบการณ์ อาจจะมีคำแนะนำมาแล้วหลายท่าน ได้เห็นแล้วว่าจุดอ่อนเป็นอย่างไร จุดเด่นเป็นอย่างไร แล้วเราจะแก้ไขอย่างไร ถ้าท่านเป็นเจ้าของกิจการที่นี้ ถ้าคิดว่าท่านจะทำอย่างไร สักท่านละ 5 หัวข้อ

ผู้ร่วมสนทนาที่ 1 : สมมุติว่าผมเป็นเจ้าของ ประการแรกต้องแก้ไขในเรื่องการเดินทางก่อน ป้ายอาจจะไม่ลงทุนอะไรมาก แต่จะทำในลักษณะที่เด่น ดูแปลกตา หรือจะติดให้ถี่หน่อย ถ้าตามป้ายเข้ามาต้องถึงเลย ประเด็นที่สอง การเดินทาง หน้าจะสร้างจุดเด่นในการเดินทางของเราว่า ถ้าท่านเข้ามาสู่ที่พักของเรา เริ่มแรกที่ท่านเข้าสู่บริเวณ จะเข้าสู่ถนน ท่านจะรู้สึกว่ามันมีความท้าทาย ท่านจะต้องดูลูกศร จะต้องดูเครื่องหมายที่บอกไว้ ลักษณะที่เราไปแรลลี่ คือเราต้องเบี่ยงเบนไปใช้จุดอ่อนเป็นจุดแข็ง อีกส่วนคือ กีฬาทางน้ำที่จะเป็นจุดสนใจ ไม่ว่าจะเป็นล่องเรือดูระบบนิเวศน์ ป่าชายเลนด้านหลัง หรือมีเครื่องเล่นแปลกๆ ที่มันไม่เหมือนที่ชะอำ นี่จะเป็นมุมต่างที่ทำให้คนอยากรู้อยากลอง ประเด็นที่สามคือ บริเวณบ้าน น่าจะมีส่วนกางเต็นท์ หรือมีแคมป์ไฟ ส่วนการตกแต่งบ้านหรือสิ่งที่มีกลิ่นหอมไปเราควรต้องมีรอบระยะเวลาที่เราควรซ่อมแซม ในส่วนของหาดคงต้องมาคิดว่าเราจะทำยังงัย เพราะเป็นหาดที่ยาว กีฬาทางน้ำน้อย เราควรจะทำอะไรมาตกแต่ง เพื่อให้ชายหาดดูเด่น

ผู้ร่วมสนทนาที่ 2 : สิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัยต้อง คิดว่าต้องมาเป็นอันดับแรกๆ เพราะคนที่มาที่นี้ต้องให้ความสำคัญกับจุดนี้ เริ่มต้นติดต่อกับทางโรงแรม เรื่องยาม เรื่องเส้นทาง ไปยังโรงพยาบาลต้องชัดเจน ด้านรักษาความปลอดภัยตามจุดต่างๆ ต้องดูเป็นจุดๆ ไปเลย ต้องดูแลความสะดวกในการนำคนป่วยไปโรงพยาบาลอย่างทั่วถึง เรื่องที่ 2 เรื่องของออฟชั่น ต้องมีกิจกรรมที่หลากหลายที่สามารถเลือกได้ หรือร่วมกับทางโครงการ เช่น มีเรือพาไปชมนก มีกีฬา

ทางน้ำ คือมีกิจกรรมที่เก่าไม่เบื่อ ไม่ใช่มานั่งๆ นอนๆ อย่างเดียว เรื่องที่ 3 เรื่องของอาหาร หาคความชัดเจนของการหาอาหารมารับประทาน อาจจะร่วมกับโครงการ มีคูปอง มีอะไร อะไร กลางวันอะไร หรือใช้กลุ่มพันธมิตร นำเข้ามา เพราะเราเป็นเช็คชั้นเล็กๆ เรื่องสุดท้ายเป็นเรื่องของภูมิทัศน์ ปรับปรุงให้ภูมิทัศน์สวยงาม ไปแล้วอยากกลับไปอีก มีความประทับใจในความเป็นกันเอง อากาศดี ใช้พื้นที่ได้อย่างคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป

ผู้ร่วมสนทนาที่ 3 : “สำหรับในส่วนของการเข้าพักที่เห็นๆ ก็จะมีเฉพาะเสาร์-อาทิตย์ ส่วนวันธรรมดาไม่ค่อยมาก เพราะฉะนั้นโอกาสในการรับรู้เรื่องราวได้ จะมีไม่ถึง 20 เปอร์เซ็นต์ ในขณะที่รายจ่ายมีทุกวัน ค่าเสื่อมสภาพมีทุกวัน ควรจะหากกลุ่มเป้าหมายเพื่อชดเชยรายจ่ายที่เพิ่มเข้ามา โดยอาจจะทำการตลาดร่วมกับพันธมิตรด้านอื่นๆ โดยอาจจะหากกลุ่มเป้าหมายที่อยู่ใกล้เคียง เช่น กรุงเทพฯ มีกำลังทรัพย์มากหน่อย หรือพันธมิตรด้านอื่น เช่น การจัดงานสมรส หรือคู่บ่าวสาวที่เพิ่งแต่งงานใหม่ หรือกลุ่มธุรกิจขนาดเล็กที่ต้องการชาร์ตแบตให้พนักงาน ซึ่งจะเหมาะกับสภาพบ้านที่สามารถรองรับคนได้ไม่เยอะมากนัก แต่ก็ไม่ต้องปฏิเสธถ้ามีคนมากไป เพราะมันอาจจะเป็นสีสันให้ครึกครื้นขึ้นมาอีกหน่อย เพราะโครงการที่มีคนเข้าออกเยอะๆ จะเหมือนโครงการที่มีชีวิต มีน้ำหล่อเลี้ยงชีวิตเยอะ เราก็จะสามารถพัฒนาธุรกิจของเราให้มันเหมาะสม สวยงามเพื่อดึงดูดคนส่วนสาธารณูปโภคที่มีอยู่ในโครงการ เท่าที่ดูเราไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ เท่าที่ดูมีอยู่แค่ 0 เปอร์เซ็นต์ ทั้งๆ ที่เรานำมาใช้ประโยชน์ได้ แต่เรากลับเอามาใช้ประโยชน์ได้ ถามว่ามีค่าใช้จ่ายไหม ถ้าเราได้ใช้เท่ากับว่าค่าใช้จ่ายที่เราใช้ไปเราได้ใช้ไปอย่างคุ้มค่า เราควรดึงศักยภาพที่อยู่รอบข้างเรามาใช้ให้เป็นประโยชน์ เช่น สโมสร คลับเฮาส์ หรือพื้นที่ส่วนกลาง เพราะยังไงเราก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในพื้นที่ส่วนกลางอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นเราจะทำยังไงให้เราใช้ประโยชน์จากพื้นที่ส่วนกลางให้คุ้มกับที่เราเสียค่าใช้จ่ายไป คือ เราไม่ต้องไปเทียบรัศมีกับเค้า แต่ทำยังไงให้เราเดินไปกับเค้าได้ อาศัยร่มเงาเค้า ผลักดันจุดเด่นที่เรามีอยู่ ขายตัวมันเอง โดยไม่ต้องยืมมือคนอื่น ดราบใดก็ตามที่เราสามารถยืนได้ด้วยตัวของเราเอง โดยไม่ต้องพึ่งพาคนอื่น ไม่ยืมจมูกคนอื่นหายใจ ตรงนั้นมันจะเป็นจุดแข็งอย่างดี เอาเฉพาะแต่ที่บอกกันปากต่อปาก มันก็เต็มกับที่เรามีอยู่ ถ้าต้องอาศัยโฆษณาประชาสัมพันธ์มันก็เป็นภาระสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย ซึ่งบางครั้งมันก็ไม่จำเป็น ซึ่งมันจะทำให้มีกำไรมากกว่าค่าใช้จ่าย ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการทุกคนต้องการ

ผู้ร่วมสนทนาที่ 4 : อันดับแรกจะปรับปรุงพื้นที่โดยรอบโดยใช้ต้นทุนที่ต่ำ เช่น ภูมิทัศน์โดยรอบ สี ต้องทำให้ดูดี ต้นไม้ตัดแต่งให้ดี อีกอันคือ ความเป็นกันเอง ทำให้คนที่มาพักประทับใจ จัดคนมาดูแลว่าเค้าต้องการอะไร ป้ายบอกสถานที่ สระว่ายน้ำ เบอร์โตรีสตัฟต่างๆ บริการอาหารเพิ่มช่องทางในการเข้าพักในวันธรรมดา จัดโปรโมชั่น ส่วนลด จุดแข็งของที่นี่คือ ดิตทะเล ลงจากรถก็เห็นทะเล

ผู้ร่วมสนทนาที่ 5 : สิ่งแรกที่มีความเห็นแตกต่างจากคุณแสงทองก็คือ การที่เราจะทำอะไรให้ดีเลิศ ทำให้เป็นบ้าน แต่เราไม่บอกคนอื่น ไม่ติดป้าย ทำดีแค่ให้คนอื่นข้างบ้านเห็น แต่

คนที่อยู่ต่างอำเภอ ต่างจังหวัดไม่เห็น ก็เหมือนลงทุนสูญเปล่า ครั้งแรกอาจจะเป็นระยะเวลาสั้น ๆ เราอาจจะต้องทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ อาจจะติดป้ายแต่บางครั้งคนก็อ่านแล้วผ่านเลยไป อาจจะต้องโฆษณาผ่านวิทยุ โทรทัศน์ ก็เป็นในระยะแรกเท่านั้น คือ ต้องดึงดูดความสนใจให้ติดป้ายต้องทำให้ดี ทั้งในบ้าน นอกบ้าน รอบบริเวณบ้าน ป้ายชื้อบ้าน สองคือ ทุกวันนี้เราทำเป็นธุรกิจรายย่อยคือทำคนเดียว เราควรทำคู่แข่งให้เป็นคู่ค้า คือ รวมกลุ่มกัน ทำไปในทิศทางเดียวกัน ราคาเท่ากัน ทำคล้ายๆ วินมอเตอร์ไซด์ คนนี้เข้าบ้านนี้ คนนี้เข้าบ้านนี้ รายได้ก็จะเท่ากัน ทำให้เกิดรายได้มากขึ้น ค่าใช้จ่ายลดลง ในขณะส่วนใหญ่เป็นโรงแรม ส่วนของเราเป็นบังกะโล มันมีความแตกต่างกัน ความเหมือนก็คือเป็นที่พักชั่วคราว ความแตกต่างก็คือ โรงแรมเป็นห้องเล็กเล็ก บังกะโลเป็นบ้านหลังๆ เราก็ทำโคดิเนชั่นกับทางโรงแรมว่าถ้าลูกค้าต้องการ บ้านพักเป็นหลังๆ หรือบังกะโล ก็ให้มาที่เรา แล้วเราก็จัดเป็นคอมมิชชั่นให้กับโรงแรม โรงแรมไม่มีทางปฏิเสธอยู่แล้ว เพราะเหมือนกับเราเป็นอีกหนึ่งเช็คนั้นของโรงแรม ช่วยกันพยุงธุรกิจของทั้งคู่เรามีรายได้เค้าก็มีรายได้ ระยะยาวเราอาจจะไม่ต้องไปประชาสัมพันธ์เลย เพราะโรงแรมจะเป็นตัวช่วยประชาสัมพันธ์อยู่แล้ว อีกหนึ่งบริการที่ต้องทำคือ บางครอบครัวมาแล้วเค้าไม่มีเตาแก๊สหรือเครื่องครัว สิ่งที่มาคือเค้าไม่มีข้าวกิน เราต้องจัดเตรียมรายการอาหารไว้ให้เค้า เราอาจไม่ต้องทำเอง แต่เราเป็นผู้ติดต่อประสานงานให้ อาจจะเป็นร้านที่อร่อยๆ เราเป็นแค่คนที่อำนวยความสะดวก เราอาจจะไม่ได้อะไรจากเค้าก็ให้ถือว่าเป็นคอมมิชชั่นให้เค้าไป สาธารณูปโภคทุกอย่างให้มาที่เรา เราจะเป็นคนอำนวยความสะดวกให้ อย่างที่ 3 คือ ต้องดึงเอกลักษณ์ท้องถิ่นมาเป็นจุดขาย หรือถ้าใหญ่มากอาจจะฝากกับทางโรงแรมที่เค้าทำทัวร์อยู่แล้ว แล้วฝากแขกของเราไปกับทัวร์เค้า เป็นต้น อีกข้อหนึ่งที่น่าสนใจคือ เรื่องของโปรโมชั่น มองลึกอีกหน่อยคือเรื่องคู่ค้า ให้ประสานงานกับหน่วยงานข้าราชการ เพราะเค้าจะมีงบประมาณอยู่แล้ว ซึ่งเป็นรายได้ที่เราจะต้องได้อยู่แล้ว ถ้าเราสามารถเข้าไปโครกับเค้าได้ ในทางกับกัน บริษัท ห้างร้าน 1 ปี ต้องมีงบสำหรับเรื่องนี้อยู่แล้ว ถ้าเราไปโครกับเค้าได้ อาจจะให้เป็นส่วนลด ซึ่งเราจะได้ลูกค้ากลุ่มที่สองที่เพิ่มขึ้นมาก็ได้ กลุ่มที่ 3 คือสถานศึกษา อาจจะเป็นกิจกรรมรับน้อง เข้าค่ายพักแรม ถ้าเราทำได้กลุ่มลูกค้าก็จะมาพักไม่ตรงกันอยู่แล้วเพราะเค้าจะมีเวลาสำหรับเรื่องนี้ไม่ตรงกันทั้งสามกลุ่มซึ่งจะทำให้เราได้ลูกค้าเพิ่มเข้ามา อีกอย่างที่เราควรมองคือเพื่อนบ้านข้างเคียง ในช่วงที่เค้าไม่มีคนเข้าพัก เราก็ดึงเค้ามาร่วมด้วย เพื่อไม่ให้เกิดการสูญเปล่า คือ เราไม่จำเป็นต้องไปลงทุนสร้างห้องพักเพิ่ม แต่เราสามารถเข้าไปบริหารทรัพย์สินได้ ก็ฝากไว้เพื่อพิจารณาดูหนึ่ง

ผู้ช่วยดำเนินการสนทนา : ที่ทุกท่านกล่าวมาก็ตรงใจนะค่ะ แต่ว่า จากประสบการณ์จากที่บ้านที่บ้านเป็นร้านขายอาหาร ก็จะมีการเข้าร่วมกลุ่มธุรกิจที่เหมือนๆ กัน ททท. ก็ลงมาช่วย ทางร้านก็ได้การโฆษณาไปในตัวโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย บางครั้งลูกค้าก็รู้จักเราจากหนังสือ ททท. ที่เค้าลงร้านให้เรา ก็อยากจะบอกว่า ถ้ายังไม่ได้รวมกลุ่มทางธุรกิจก็น่าจะเป็นอีกแนวทางหนึ่ง และอีกอย่างคือจัดโปรแกรมทัวร์ในระยะสั้นๆ 1 วัน อาจจะเป็นในเช้า ในเพชร อาจจะเป็นแค่รถตู้

ผู้ร่วมสนทนาที่ 3 : ก็เห็นด้วยกับหลายๆ ท่าน แต่อยากจะเน้นในเรื่องของการบริการ เชื่อว่าคนไทยส่วนใหญ่ ชอบในการบริการเป็นหลัก ถ้าบริการเค้าให้เค้าประทับใจ ยังไงเค้าก็ต้องกลับมาบอกกันปากต่อปากสำคัญ แล้วเรามีวิธีทางอะไรที่สามารถดึงดูดเด่นออกมาได้ ให้เราดึงออกมาให้เหนือกว่าคู่แข่งในบริเวณใกล้ๆ แต่ขอเน้นในเรื่องของการให้บริการ

ผู้ดำเนินการสนทนา : เราได้เป็นทั้งผู้มาใช้บริการและเป็นทั้งเจ้าของกิจการเราก็ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ที่เราจะไปพัฒนาธุรกิจและงานของเรา เราก็ต้องขอขอบคุณทุกๆ ท่านที่ให้ข้อมูล