

บทที่ 4

ผลของการวิจัย

การศึกษาเรื่อง แผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศ : กรณีศึกษาบ้านพักตากอากาศแสงเดือน จังหวัดเพชรบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจสภาพและปัญหา เพื่อจัดทำแผนกลยุทธ์ธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน จังหวัดเพชรบุรี ผู้ศึกษาได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล และนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ตอนที่ 2 แบบสอบถามปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเดินทางมายังอำเภอชะอำ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับบ้านพักตากอากาศ

ตอนที่ 4 แบบสอบถามปลายเปิดเกี่ยวกับข้อแนะนำ ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงบริการ

ตอนที่ 5 การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion)

ตอนที่ 6 การวิเคราะห์สวท (SWOT) สภาพและปัญหามหาวิทยาลัยตากอากาศแสงเดือน เพื่อสร้างแผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน

ตอนที่ 7 แผนการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 40 คน สามารถจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน ภูมิสำเนา แสดงค่าร้อยละ โดยนำเสนอในรูปแบบตาราง แผนภูมิและการอธิบายประกอบตามลำดับดังนี้

ตารางที่ 4.1 เพศของกลุ่มตัวอย่าง

เพศ	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
ชาย	16	40
หญิง	24	60
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.1 มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 40 คน ซึ่งเป็นตัวแทนของผู้เข้าใช้บริการบ้านพักตากอากาศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาเป็นเพศชาย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 40

ตารางที่ 4.2 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

อายุ (ปี)	< 20	21-30	31-40	41-50	> 51	รวม
จำนวน ตัวอย่าง	3	16	10	10	1	40
ร้อยละ	7.5	40	25	25	2.5	100

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 21 - 30 ปี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาอยู่ในช่วงอายุ 31 - 40 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 25 และ 41 - 50 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 25 กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากที่สุดคือ 51 ปี มีจำนวน 1 คน

ตารางที่ 4.3 การศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษา	ประถม ศึกษา	มัธยม ศึกษา	อนุปริญา ต	ปริญาตรี	สูงกว่า ปริญาตรี	รวม
จำนวน ตัวอย่าง	3	9	6	18	4	40
ร้อยละ	7.5	22.5	15	45	10	100

จากตารางที่ 4.3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาสูงสุดในชั้นปริญาตรี จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมาอยู่ในระดับการศึกษาชั้นมัธยมศึกษา จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 22.5

ตารางที่ 4.4 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	รับราชการ	พนักงาน บริษัท	ธุรกิจ ส่วนตัว	เกษตรกร	อื่นๆ	รวม
จำนวน ตัวอย่าง	11	9	16	3	1	40
ร้อยละ	27.5	22.5	40	7.5	2.5	100

จากตารางที่ 4.4 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจส่วนตัว จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาประกอบอาชีพรับราชการ จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 ส่วนที่เหลือประกอบอาชีพพนักงานบริษัท จำนวน 9 คน เกษตรกร จำนวน 3 คนและอื่นๆ จำนวน 1 คน

ตารางที่ 4.5 รายได้ของกลุ่มตัวอย่าง

รายได้	ต่ำกว่า 10,000	10,001- 15,000	15,001- 20,000	20,001- 25,000	25,001- 30,000	มากกว่า 30,000	รวม
จำนวน ตัวอย่าง	8	8	3	5	4	12	40
ร้อยละ	20	20	7.5	12.5	10	30	100

จากตารางที่ 4.5 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 30,000 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 30 มีจำนวน 12 คน รองลงมามีรายได้ต่อเดือน 10,001 - 15,000 บาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 20 และ ต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 20 นอกนั้นมีรายได้ 15,001 - 20,000 บาท จำนวน 3 คน 20,001 - 25,000 บาท จำนวน 5 คน และ 25,001 - 30,000 บาท จำนวน 4 คน

ตารางที่ 4.6 ภูมิสำเนาของกลุ่มตัวอย่าง

ภูมิสำเนา	ภาคเหนือ	ภาคใต้	ภาคกลาง	ภาค ตะวันออก	ภาค ตะวันออก เฉียงเหนือ	รวม
จำนวน ตัวอย่าง	1	1	32	3	3	40
ร้อยละ	2.5	2.5	80	7.5	7.5	100

จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีภูมิสำเนาอยู่ในภาคกลาง จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมามีภูมิสำเนาอยู่ในภาคตะวันออกและตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ทั้งสองภาค นอกนั้นมีภูมิสำเนาอยู่ในภาคเหนือและภาคใต้ จำนวนภาคละ 1 คน

ตอนที่ 2 แบบสอบถามปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเดินทางมายังอำเภอชะอำ

ตารางที่ 4.7 จุดประสงค์หลักของการเดินทางมายังอำเภอชะอำของกลุ่มตัวอย่าง

จุดประสงค์หลักของการเดินทางมายังอำเภอชะอำ	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
ท่องเที่ยวพักผ่อน	35	87.5
ศึกษาหาความรู้	5	12.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.7 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจุดประสงค์หลักของการเดินทางมายังอำเภอชะอำคือ การท่องเที่ยวพักผ่อนจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 87.5 รองลงมาคือการมาศึกษาหาความรู้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5

ตารางที่ 4.8 สถานที่ที่ตั้งใจมาแวะยังอำเภอชะอำของกลุ่มตัวอย่าง

สถานที่ที่ตั้งใจมาแวะยังอำเภอชะอำ	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
ชายหาดชะอำ	33	82.5
พระราชินีเวศน์มฤคทายวัน	5	12.5
วนอุทยานเขานางพันธุรัต	1	2.5
อื่นๆ	1	2.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตั้งใจมาแวะท่องเที่ยวที่ชายหาดชะอำมีจำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 82.5 รองลงมาคือตั้งใจมาท่องเที่ยวที่พระราชินีเวศน์มฤคทายวันจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5

ตารางที่ 4.9 ช่วงเวลาการมาพักผ่อนท่องเที่ยวของกลุ่มตัวอย่าง

ช่วงเวลาการมาพักผ่อนท่องเที่ยว	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
วันหยุดสุดสัปดาห์	17	42.5
วันหยุดตามเทศกาล	18	45
วันหยุดพักร้อน	4	10
วันธรรมดา	1	2.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้เวลาว่างช่วงวันหยุดตามเทศกาลมาพักผ่อนท่องเที่ยว จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมาอีกใช้เวลาว่างช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์มาพักผ่อนท่องเที่ยว จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 42.5

ตารางที่ 4.10 พาหนะในการเดินทางของกลุ่มตัวอย่าง

พาหนะในการเดินทาง	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
รถยนต์ส่วนตัว	31	77.5
รถไฟ	2	5
รถเช่าเหมา	1	2.5
รถโดยสารประจำทาง	6	15
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวโดยรถยนต์ส่วนตัว จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 77.5 รองลงมาคือเดินทางโดยรถโดยสารประจำทาง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 15 นอกจากนี้ยังเดินทางโดยรถไฟ จำนวน 2 คน และรถเช่าเหมา จำนวน 1 คน

ตารางที่ 4.11 ลักษณะการเดินทางของกลุ่มตัวอย่าง

ลักษณะการเดินทาง	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
มาคนเดียว	1	2.5
มากับครอบครัว	28	70
มากับเพื่อน	11	27.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวมากับครอบครัว มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาคือมากับเพื่อน มีจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 โดยจำนวนของสมาชิกที่มาพักด้วยกัน มีจำนวนสูงสุด คือ 30 คน และต่ำสุดคือ 1 คน

ตารางที่ 4.12 ความพอใจในการเดินทางของกลุ่มตัวอย่าง

ความพอใจในการเดินทาง	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
ปานกลาง	11	27.5
มาก	28	70
มากที่สุด	1	2.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.12 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับของความพอใจในการเดินทางมาท่องเที่ยวมาก คิดเป็นร้อยละ 70 มีจำนวนทั้งสิ้น 28 คน รองลงมา มีระดับของความพอใจในการเดินทางมาท่องเที่ยวปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 27.5 มีจำนวนทั้งสิ้น 11 คน มีจำนวน 1 คน ที่มีความพอใจในการเดินทางมาท่องเที่ยวมากที่สุด

ตารางที่ 4.13 การเดินทางกลับมาอีกของกลุ่มตัวอย่าง

การเดินทางกลับมาอีก	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
กลับมา	23	57.5
ยังไม่แน่ใจ	17	42.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.13 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะเดินทางกลับมาท่องเที่ยวอีก คิดเป็นร้อยละ 57.5 มีจำนวนทั้งสิ้น 23 คน รองลงมายังไม่แน่ใจว่าจะเดินทางกลับมาท่องเที่ยวอีก คิดเป็นร้อยละ 42.5 มีจำนวนทั้งสิ้น 17 คน

ตอนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับบ้านพักตากอากาศ

ตารางที่ 4.14 การเข้าถึงข้อมูลการให้บริการบ้านพักตากอากาศของกลุ่มตัวอย่าง

การเข้าถึงข้อมูลการให้บริการบ้านพักตากอากาศ	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
เอกสารประชาสัมพันธ์	8	20
เจ้าหน้าที่การท่องเที่ยว	6	15
จากคำบอกเล่า	24	60
อื่นๆ	2	5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.14 พบว่า การเข้าถึงข้อมูลของการให้บริการบ้านพักตากอากาศของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่ได้รับจากคำบอกเล่า มีจำนวน 24 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาได้รับข้อมูลจากเอกสารประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 20 มีจำนวน 8 คน นอกจากนี้แล้วยังได้รับข้อมูลจากเจ้าหน้าที่การท่องเที่ยว จำนวน 2 คน และจากแหล่งอื่นๆ จำนวน 2 คน

ตารางที่ 4.15 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบ้านพักตากอากาศของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
ราคา	16	40
สภาพแวดล้อมและบรรยากาศ	16	40
ความสวยงามของชายหาด	6	15
การคมนาคม	1	2.5
อื่นๆ	1	2.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการบ้านพักตากอากาศของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่คือราคาและสภาพแวดล้อมและบรรยากาศ คิดเป็นร้อยละ 40 มีจำนวน 16 คน ทั้งสองปัจจัย รองลงมาคือ ความสวยงามของชายหาด มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 15 นอกนั้นเป็นเรื่องของการคมนาคมและอื่นๆ มีจำนวน 2 คน

ตารางที่ 4.16 ความพึงพอใจในการให้บริการของกลุ่มตัวอย่าง

ความพึงพอใจในการให้บริการ	จำนวนตัวอย่าง	ร้อยละ
ปานกลาง	18	45
มาก	19	47.5
มากที่สุด	3	7.5
รวม	40	100

จากตารางที่ 4.16 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อการให้บริการของบ้านพักตากอากาศแสงเดือนในระดับพอใจมาก คิดเป็นร้อยละ 47.5 มีจำนวน 19 คน รองลงมา มีระดับความพึงพอใจในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 45 มีจำนวน 18 คน นอกจากนี้ยังมีจำนวน 3 คน มีระดับความพอใจมากที่สุด

ตอนที่ 4 แบบสอบถามปลายเปิดเกี่ยวกับข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงบริการ

จากแบบสอบถามทั้งหมดจำนวน 40 ฉบับ ที่ได้รับความร่วมมือกรอกแบบสอบถามจากผู้ใช้บริการบ้านพักตากอากาศ มีผู้ตอบแบบสอบถามในส่วนของข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงบริการ จำนวนทั้งสิ้น 12 คน ส่วนที่เหลืออีก 28 คน ไม่แสดงความคิดเห็น ในส่วนของข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงบริการ พอสรุปได้ดังนี้

1. เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์มีสภาพเก่า ควรปรับปรุงใหม่ (บ้านธารเทพ)
2. ควรปรับปรุงห้องใต้หลังคาใหม่ เนื่องจากความร้อนภายนอกเข้ามามาก ทำให้ค่อนข้างร้อน (บ้านชัยพฤกษ์)
3. ควรมีบริการอาหารตามสั่ง เพื่อเพิ่มความสะดวกในการมาพักผ่อน
4. ควรมีการปรับลดราคาค่าบริการบ้านพัก
5. ควรมีการปรับปรุงและรักษาความสะอาดของชายหาด
6. ควรมีการปรับปรุงสวนหย่อมรอบบริเวณบ้านดูแลให้สวยงามตลอดเวลา
7. ควรมีบริการหมอนและผ้าห่มเพิ่มเติม

ตอนที่ 5 การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion)

การสนทนากลุ่มจัดขึ้นเมื่อวันเสาร์ที่ 26 พฤศจิกายน พ.ศ. 2548 เวลา 20:00 - 21:35

ผู้เข้าร่วมในการสนทนากลุ่มประกอบด้วย

1. คุณจิรวัดน์ ครองสินชัย อาชีพ พนักงานบริษัท (ผู้ร่วมสนทนา)
2. คุณชาตรี เชื้อสกุล อาชีพ พนักงานรัฐวิสาหกิจ (ผู้ร่วมสนทนา)
3. คุณบุญเลิศ ถาวรพานิชย์วิทย์ อาชีพ ราชการ (ผู้ร่วมสนทนา)
4. คุณปริยวรรณ ฉายอรุณ อาชีพ ราชการ (ผู้ร่วมสนทนา)
5. คุณเพทาย อัดเตรณีย์ อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว (ผู้ร่วมสนทนา)
6. คุณแสงทอง แก้วล้อมทรัพย์ อาชีพ พนักงานบริษัท (ผู้ร่วมสนทนา)
7. คุณมนชัย เปรมศักดิ์ อาชีพ พนักงานบริษัท (ผู้ดำเนินการสนทนา)
8. คุณศรวิวรรณ วิริยะดำรงค์ อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว (ผู้ช่วยดำเนินการสนทนา)
9. คุณแสงเดือน สุขประเสริฐ อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัว (ผู้จัดบันทึกการสนทนา)

ซึ่งการสนทนานี้มีการดำเนินโดยผู้นำการสนทนากล่าวทักทาย และแนะนำตัวแก่

ผู้เข้าร่วมสนทนา อธิบายถึงวัตถุประสงค์ของการสนทนากลุ่ม สร้างบรรยากาศที่เป็นกันเองและให้ผู้เข้าร่วมรู้สึกผ่อนคลาย จากนั้นผู้นำการสนทนาแนะนำผู้ทำการจัดบันทึกการสนทนาและขออนุญาตผู้เข้าร่วมการสนทนาในการบันทึกเสียงการสนทนา เพื่อนำกลับมาถอดข้อความ เพื่อสรุปเป็นข้อมูลของการสนทนา มีผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น 9 คน แบ่งหัวข้อการสนทนาออกเป็น สองส่วนใหญ่ๆ คือ

1. ด้านความต้องการและความคิดเห็นทั่วไปในฐานะผู้ใช้บริการหรือลูกค้า
2. ด้านความต้องการและความคิดเห็นทั่วไปในฐานะผู้ให้บริการหรือเจ้าของกิจการ

สามารถสรุปเป็นข้อมูลได้ดังต่อไปนี้

ความต้องการและความคิดเห็นทั่วไปในฐานะผู้ใช้บริการหรือลูกค้า

ความต้องการ

1. ควรมีการปรับปรุงสภาพโดยทั่วไปของบ้านพักตากอากาศ เช่น การปรับปรุงโดยการทาสีบ้านพักใหม่ การปรับปรุงสภาพรั้ว ผนัง กำแพงบ้านพัก เนื่องจากมีจำนวนบ้านพักหลายหลังที่มีสภาพค่อนข้างเก่า การจัดสภาพภายนอกรอบๆบ้านให้ดูสะอาดเป็นระเบียบ เช่น การปรับปรุงสวนหย่อมรอบบ้าน การตัดแต่งต้นไม้กิ่งไม้ไม่ให้ยาวเกะกะ การปรับปรุงลานสนามหญ้ารอบบ้านโดยการตัดให้สั้นตลอดเวลา การเพิ่มแสงสว่างรอบบ้านของบ้านพักบางหลังในช่วงเวลากลางคืน ซึ่งจะช่วยให้ผู้เข้าพักได้รับความรู้สึกถึงความปลอดภัย ปลอดภัย โปร่ง โล่งสบาย

2. ควรมีการปรับเปลี่ยนเครื่องอำนวยความสะดวกภายในบ้านพัก ซึ่งมีสภาพค่อนข้างเก่าเนื่องจากการใช้งานมาเป็นเวลานานและอยู่ติดกับทะเล เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า อันได้แก่ ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น เครื่องปรับอากาศที่บางตัวเริ่มมีเสียงดังเมื่อทำงาน รวมไปถึงอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในบ้านพักบางหลังที่มีการชำรุดหรือสภาพเก่า ใช้งานไม่ได้ เช่น ปลั๊กไฟ สวิตช์ไฟ หลอดไฟ

3. ควรมีการจัดทำป้ายบอกทางที่ชัดเจน เวลากลางคืนน่าจะมีไฟที่ป้ายบอกทางเพื่อป้องกันการสับสนในการเดินทาง เนื่องจากตัวบ้านพักอยู่ติดทะเล ซึ่งทางเข้าไปยังบ้านพักค่อนข้างไกลจากถนนหลักและมีสภาพคดเคี้ยวไปมา อีกทั้งยังผ่านชุมชนที่ชาวบ้านอยู่กระจ่ายกันตลอดเส้นทาง ซึ่งอาจจะมีแผนที่ที่ชัดเจนกว่านี้โดยเฉพาะการบอกระยะทางของบ้านพักจากถนนหลัก จุดเด่นที่เป็นที่สังเกต และควรมีป้ายบอกทางเป็นระยะๆ หรือทุกจุดที่มีการเลี้ยวเปลี่ยนเส้นทาง ในส่วนของตัวบ้านพักควรแผนที่บอกจุดของบ้านพักแต่ละหลังเป็นเครือข่ายทั้ง 9 หลัง เพื่อความสะดวกในการติดต่อกันของผู้ใช้บริการ ในกรณีที่มาเป็นหมู่คณะและแยกกันพักในบ้านพักแต่ละหลัง เนื่องจากในบริเวณบ้านพักไม่ได้มีเพียง 9 หลังและทั้ง 9 หลัง ก็ไม่ได้อยู่ติดกันทั้งหมด

4. ควรมีการปรับปรุงสภาพของถนนซึ่งเป็นถนนลูกรัง มีสภาพของพื้นผิวถนนขรุขระให้อยู่ในสภาพที่ดี อันเป็นอุปสรรคอาจทำให้บางคนเข้าใจผิดว่ามาผิดทาง โดยอาจจะมีการประสานงานขอความร่วมมือไปยังผู้รับผิดชอบเส้นทาง ให้ช่วยปรับปรุงสภาพของถนนที่มีสภาพของพื้นผิวถนนขรุขระให้อยู่ในสภาพที่ดีตลอดเวลา

5. ควรมีการปรับปรุงสภาพบริเวณชายหาดให้สะอาดตลอดเวลา เนื่องจากบางช่วงจะมีเปลือกหอย ซากของสัตว์ทะเลมาเกยตื้น รวมไปถึงขยะต่างๆ ทำให้บดบังความสวยงามของชายหาด ซึ่งมีสภาพของทรายที่ขาวสะอาดอยู่แล้ว ในบางช่วงของหาดมีการกัดเซาะชายหาดของคลื่น ทำให้ตลิ่งชายหาดพังระดับของหาดไม่เสมอกัน ทำให้ความสวยงามลดลง ซึ่งสามารถแก้ไขได้โดยการปรับบริเวณชายหาดเสมอกัน เก็บกวาดบริเวณชายหาดให้สะอาดอยู่เป็นประจำ

6. ควรมีตู้ยาสามัญประจำบ้านในบ้านแต่ละหลัง เนื่องจากบ้านพักอยู่ไกลจากตลาดและโรงพยาบาล หากผู้เข้าพักเกิดการเจ็บป่วยช่วงกลางคืนจะได้มียาช่วยบรรเทา

7. ควรมีการปรับลดราคาของบ้านพักซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง

ความคิดเห็นทั่วไป

1. บรรยากาศโดยทั่วไปเหมาะสมกับการพักผ่อนในลักษณะส่วนตัวเป็นบริเวณที่เงียบสงบไม่พลุกพล่าน สภาพธรรมชาติโดยทั่วไปยังถูกเก็บรักษาไว้อย่างดี น้ำทะเลใส ความสวยงามของชายหาด ซึ่งมีสภาพของทรายที่ขาวสะอาดละเอียด เหมาะแก่การเดินเล่น ออกกำลังกาย ทำกิจกรรมภายในครอบครัว

2. อยู่ใกล้สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญอยู่หลายแห่ง อาทิ เช่น ถ้ำเขาย้อย พระนครคีรี หรือเขาวัง ชายหาดชะอำ เขื่อนเพชร อุทยานแห่งชาติแก่งกระจาน พระราชนิเวศน์มฤคทายวัน

โครงการตามพระราชดำริหุบกะพง วนอุทยานเขานางพันธุรัต มีโรงเรียน วัด และหมู่บ้านชาวประมง อยู่ใกล้เคียงบ้านพัก สามารถซื้ออาหารทะเลได้อย่างสะดวกและราคาไม่แพงมากนัก

3. ลักษณะอากาศในพื้นที่ไม่ร้อน มีลมพัด การพักอาศัยริมทะเลจึงเย็นสบายตลอด โดยเฉพาะในฤดูร้อนซึ่งเป็นฤดูพักตากอากาศนั้นลมจะพัดตลอดทั้งวัน ความพลุกพล่านภายนอก ไม่สามารถจะเข้าไปภายในได้ จำนวนบ้านมีอยู่ในจำนวนพอเหมาะ

4. ราคาบ้านพักค่อนข้างสูงไปหน่อย หากมาพักกับสมาชิกในจำนวนที่ไม่มากนัก บ้านพักค่อนข้างใหญ่เหมาะแก่การมาพักเป็นหมู่คณะซึ่งจะสามารถช่วยก่อนแบ่งเบาค่าบ้านพักได้ โดยรวมถือว่าดี เหมาะแก่การพักผ่อน

5. เวลากลางวันเงียบมาก บางครั้งเงียบจนดูน่ากลัว

ความต้องการและความคิดเห็นทั่วไปในฐานะผู้ให้บริการหรือเจ้าของกิจการ

ความต้องการ

1. เป็นบ้านพักตากอากาศที่ทุกคนต้องการมาพักผ่อน
2. เป็นบ้านพักตากอากาศที่ทุกคนต้องการกลับมาพักผ่อนอีก มีความประทับใจในบริการ
3. เป็นบ้านพักตากอากาศที่สามารถแข่งขันกับบ้านพักอื่นๆ ในอำเภอชะอำ ได้
4. เป็นบ้านพักตากอากาศที่ส่งเสริมการท่องเที่ยวให้กับชุมชนท้องถิ่น
5. เป็นบ้านพักตากอากาศที่ช่วยเสริมสร้างรายได้ให้คนในชุมชนท้องถิ่น
6. เป็นบ้านพักตากอากาศที่สามารถดำเนินธุรกิจระยะยาวได้

ความคิดเห็นทั่วไป

1. เพิ่มการประชาสัมพันธ์ การทำป้ายโฆษณา ใช้สื่อวิทยุหรือสิ่งตีพิมพ์ การเป็นสมาชิก ชมรมการโรงแรมจังหวัดเพชรบุรี เพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ ใช้จุดอ่อนเป็นจุดแข็งโดยการใช้ป้ายบอกทางเป็นจุดสนใจ มีการจัดทำป้ายบอกทางที่ชัดเจน

2. สร้างกีฬาทางน้ำเครื่องเล่นแปลกๆ ให้แตกต่างจากหาดชะอำ เพื่อเป็นจุดขาย มีกิจกรรมหลากหลายสามารถให้ลูกค้าเลือกได้เพื่อดึงดูดลูกค้า เช่น ดูนก ตกหมึก หรือ พาเที่ยว เชื้อนแก่งกระจาน ชมพะเนินทุ่ง

3. เพิ่มกลุ่มเป้าหมาย เพื่อจะเพิ่มรายได้ในวันธรรมดาที่ไม่ใช่วันเสาร์ - อาทิตย์ เช่น เพิ่มจุดขายกรณีลูกค้ามาฮันนีมูนหลังแต่งงาน เนื่องจากบรรยากาศโดยรวมของบ้านพักมีความเป็นส่วนตัวสูงมาก หรือรับจัดงานสัมมนาทางวิชาการของหน่วยงานราชการในท้องถิ่น โดยร่วมกับทางโรงแรมยูเรเชียชะอำลากูน

4. ตกแต่งบ้านซ่อมแซมส่วนที่ชำรุดและตกแต่งชายหาดให้มีจุดเด่น บริเวณบ้านจัดให้เป็นกิจกรรมเช่นให้สามารถกางเต็นท์ได้ ปรับปรุงพัฒนาโดยการลงทุนตกแต่งปรับปรุงให้ดีขึ้น ภูมิทัศน์ต่างๆ เช่น ตัดต้นไม้ตกแต่งให้ดี ปรับภูมิทัศน์ให้สามารถใช้ประโยชน์กับพื้นที่ได้ทั้งหมด สร้างความเป็นกันเองให้ลูกค้า สร้างความประทับใจ เช่น จัดพนักงานอำนวยความสะดวก กรณีมี คนป่วยมีแผนที่โรงพยาบาลชัดเจน รวมไปถึงยาสามัญประจำบ้าน เบอร์โทรศัพท์สำหรับติดต่อ สถานที่สำคัญ เช่น โรงพยาบาล สถานีตำรวจ

5. มีการปรับเปลี่ยนเครื่องอำนวยความสะดวกภายในบ้านพัก ซึ่งมีสภาพค่อนข้างเก่าเนื่องจากการใช้งานมาเป็นเวลานานและอยู่ติดกับทะเลทำให้ชำรุด เช่น ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น เครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์ไฟฟ้าภายในบ้านพัก เช่น ปลั๊กไฟ สวิตช์ไฟ หลอดไฟ

6. ปรับปรุงสภาพของถนนซึ่งเป็นถนนลูกรัง มีสภาพของพื้นผิวถนนขรุขระ ให้อยู่ใน สภาพที่ดีตลอดเวลา เพื่อลดอุปสรรคในการเดินทางของลูกค้า

7. การทำคู่แข่งให้เป็นคู่ค้าทำให้เป็นกลุ่มร่วมกันให้บริการ โดยเริ่มจากการประสานงาน โรงแรมยูเรเชียอะลาฮูน เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้สาธารณูปโภคในโครงการ เช่น สโมสรสระว่ายน้ำ รวมไปถึงการบริการอาหารแก่ลูกค้าให้สามารถใช้บริการห้องอาหารของทางโรงแรม โดยดึงศักยภาพ ของโครงการมาใช้ให้เกิดประโยชน์กับบ้านพักและลูกค้ามากที่สุด

ตอนที่ 6 การวิเคราะห์สวอต (SWOT) สภาพและปัญหามันพักตากอากาศแสงเดือนเพื่อ
สร้างแผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน

ตารางที่ 4.17 การวิเคราะห์สวอต สภาพและปัญหามันพักตากอากาศแสงเดือนและแผนกลยุทธ์

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
	1. ความเป็นเอกลักษณ์ของบ้านพักตากอากาศ 2. ความสมบูรณ์ของแหล่งท่องเที่ยว 3. การสร้างคุณค่าให้นักท่องเที่ยวในการเดินทาง 4. โครงสร้างพื้นฐาน น้ำประปา ไฟฟ้า สุขาภิบาล	1. การคมนาคม 2. ความสามารถในการเข้าถึง 3. สภาพของบ้านและเครื่องใช้ในบ้าน
โอกาส	กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส	กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส
1. สภาพแวดล้อมของบ้านพักตากอากาศ 2. ความรู้ความเข้าใจของบุคลากรในด้านการให้บริการบ้านพักตากอากาศ	1. การปรับปรุงขยายหาให้สะอาด สวยงามตลอดเวลาเพื่อรักษาจุดเด่นที่เป็นจุดขาย (S1,S1,O1) 2. การนำเอกลักษณ์ของท้องถิ่นมาเป็นจุดขาย เพื่อเพิ่มทางเลือกของกิจกรรม(S3,O2) 3. การมีส่วนร่วมในการใช้สาธารณูปโภคหลักของโครงการ (S4,O2)	1. การปรับปรุงป้ายบอกทางถนนเข้าสู่บ้านพัก และความปลอดภัย (S1,S2,S3,O1) 2. การปรับปรุงตกแต่งบ้าน สิ่งอำนวยความสะดวกบริเวณบ้าน ให้มีสภาพที่น่าพักผ่อน (S3,O1)
อุปสรรค	กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค	กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค
1. ผลกระทบจากสิ่งแวดล้อมโดยรอบ 2. สภาวะทางเศรษฐกิจ 3. การประสานงานและความร่วมมือระหว่างงานที่เกี่ยวข้องกัน	1. การเพิ่มกลุ่มเป้าหมายในการเสริมสร้างรายได้ในช่วงวันธรรมดา (S1,S2,S3,O2,O3) 2. การสร้างโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จัดโปรแกรมการท่องเที่ยวระยะสั้น (S1,S2,S3,T2,T3,T1)	1. การเป็นสมาชิกชมรมการโรงแรมเพื่อการประชาสัมพันธ์ (S1,S2,T3) 2. การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (S2,T2,T3)

จากตารางที่ 4.17 การวิเคราะห์สวอท สภาพและปัญหามันพักตากอากาศแสงเดือน และแผนกลยุทธ์ สามารถสรุปแผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือนออกได้เป็น 4 แผน อันได้แก่

1. กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (Strength and Opportunity Strategy)
2. กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (Weakness and Opportunity Strategy)
3. กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (Strength and Threat Strategy)
4. กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (Weakness and Threat Strategy)

1. กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส มี 3 ข้อ ประกอบด้วย

- 1.1. การปรับปรุงชายหาดให้สะอาด สวยงามตลอดเวลาเพื่อรักษาจุดเด่นที่เป็น

จุดขาย

- 1.2. การนำเอกลักษณ์ของท้องถิ่นมาเป็นจุดขาย เพื่อเพิ่มทางเลือกของกิจกรรม

- 1.3. การมีส่วนร่วมในการใช้สาธารณูปโภคหลักของโครงการ

2. กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส มี 2 ข้อ ประกอบด้วย

- 2.1. การปรับปรุงป้ายบอกทาง ถนนเข้าสู่บ้านพัก และความปลอดภัย

- 2.2. การปรับปรุงตกแต่งบ้าน สิ่งอำนวยความสะดวก บริเวณบ้าน ให้มีสภาพที่

น่าพักผ่อน

3. กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค มี 2 ข้อ ประกอบด้วย

- 3.1. การเพิ่มกลุ่มเป้าหมายในการเสริมสร้างรายได้ในช่วงวันธรรมดา

- 3.2. การสร้างโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จัดโปรแกรมการท่องเที่ยวระยะสั้น

4. กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค มี 2 ข้อ ประกอบด้วย

- 4.1. การเป็นสมาชิกชมรมการโรงแรมเพื่อการประชาสัมพันธ์

- 4.2. การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

ตอนที่ 7 แผนการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์การพัฒนารูทกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน

จากแผนกลยุทธ์การพัฒนารูทกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน จังหวัดเพชรบุรี ทั้ง 4 แผน อันประกอบด้วย กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค จำนวน 9 ข้อ ผู้วิจัยได้นำมาจัดทำแผนการดำเนินงานดังนี้

แผนการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์การพัฒนารูทกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน จังหวัดเพชรบุรี

บทนำ

บ้านพักตากอากาศแสงเดือนจังหวัดเพชรบุรี ตั้งอยู่ในบริเวณโครงการโรงแรมยูเรเชีย ชะอำลากูณซึ่งเป็นโครงการจัดสรรที่ดินชายทะเล ตั้งอยู่หมู่ที่ 7 ตำบลบางเก่า อำเภอยะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีจำนวนบ้านทั้งสิ้น 9 หลัง ประกอบไปด้วยบ้านสองหลัง เป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 4 ห้องนอนเป็น 3 ห้องปรับอากาศ 2 ห้องน้ำ บ้านวาดทิพย์ เป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวมีโถงศาลา 4 ห้องนอนเป็น 3 ห้องปรับอากาศ 3 ห้องน้ำ บ้านชัยพฤกษ์ เป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น 4 ห้องนอนเป็น 3 ห้องปรับอากาศ 2 ห้องน้ำ บ้านธารเทพ เป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น 3 ห้องนอนเป็น 3 ห้องปรับอากาศ 2 ห้องน้ำ บ้านคลายเครียด เป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น 2 ห้องนอนเป็นห้องปรับอากาศทั้งหมด มี 1 ห้องโถงใหญ่ 2 ห้องน้ำ บ้านชมทะเล เป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น 4 ห้องนอนเป็นห้องปรับอากาศทั้งหมด 3 ห้องน้ำ บ้านชมชะอำ เป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 2 ห้องนอนเป็นห้องปรับอากาศทั้งหมด 2 ห้องน้ำ บ้านริมคลอง เป็นบ้านเดี่ยวสามชั้น 3 ห้องนอนเป็นห้องปรับอากาศทั้งหมด มี 1 ห้องโถงใหญ่ 3 ห้องน้ำ บ้านปูลม เป็นบ้านทาวเฮาส์ 3 ห้องนอนเป็น 3 ห้องปรับอากาศ 2 ห้องน้ำ มีชั้นลอย บ้านทุกหลังอยู่ติดชายทะเลที่สะอาด สงบ เป็นส่วนตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งโทรทัศน์ ตู้เย็นและอุปกรณ์เครื่องครัวครบครัน มีสระว่ายน้ำ 2 สระ สำหรับเด็กและผู้ใหญ่ เปิดให้เข้าพักอาศัยแก่นักท่องเที่ยวทั่วไป ลักษณะพื้นที่และสภาพแวดล้อมในโครงการยูเรเชียชะอำลากูณเป็นบริเวณที่เงียบสงบไม่พลุกพล่าน สภาพธรรมชาติโดยทั่วไปยังถูกเก็บรักษาไว้อย่างดี บรรยากาศมีความสงบสำหรับเป็นที่พักผ่อนในลักษณะส่วนตัว รวมไปถึงมีชายหาดสะอาดที่ให้ความเป็นส่วนตัว

จากการให้บริการเปิดให้เข้าพักอาศัยแก่นักท่องเที่ยวทั่วไปมาเป็นระยะเวลาหลายปี พบว่า กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการมักเป็นกลุ่มเดิมๆ จึงมีแนวคิดที่จะพัฒนารูทกิจบ้านพักตากอากาศให้ดีขึ้น เพื่อการเพิ่มจำนวนผู้พักอาศัยและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่

วิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ นโยบาย เป้าหมาย

วิสัยทัศน์ : เป็นบ้านพักตากอากาศที่ทุกคนต้องการมาพักผ่อน มีความประทับใจในการบริการ ช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวและเสริมสร้างรายได้ให้คนในชุมชนท้องถิ่น สามารถแข่งขันกับบ้านพักอื่นๆ ในอำเภอชะอำได้ และสามารถดำเนินธุรกิจระยะยาวได้อย่างดี

ยุทธศาสตร์ : เล็ก กระชับ ฉับไว เพื่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ

นโยบาย : ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการคืองานของเรา

เป้าหมาย : มีผู้ให้บริการที่หลากหลาย ทุกคนที่มาใช้บริการต้องการกลับมาใช้บริการอีก มีจำนวนเพิ่มขึ้นตลอดทั้งปีและเป็นบ้านพักตากอากาศระดับท็อปเท็นของอำเภอชะอำภายในเวลา 5 ปี

รายละเอียดแผนงานโครงการ

การดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์แต่ละแผนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส มี 3 ข้อ ประกอบด้วย

1.1 การปรับปรุงชายหาดให้สะอาด สวยงามตลอดเวลาเพื่อรักษาจุดเด่นที่เป็น

จุดขาย

1.1.1 มีการจัดทำตารางการทำความสะอาดบริเวณชายหาดทุกๆ 2 สัปดาห์ เพื่อกำจัดสิ่งสกปรกจำพวก ขยะ ซากพืช ซากสัตว์ ที่ลอยมาเกยตื้นบนชายหาด การปรับปรุงสภาพบริเวณชายหาดให้มีความลาดเอียงที่สม่ำเสมอเพราะมีบางช่วงที่ถูกคลื่นกัดเซาะ ทำให้เกิดการเว้าแหว่งไม่สม่ำเสมอส่งผลให้ความสวยงามลดลงไป รวมไปถึงแผนการสร้างแนวกันคลื่นหรือเขื่อนเรียงหินที่บริเวณชายหาดหน้าบ้านชมทะเลและบ้านสองหล้า ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและการปรับปรุงสภาพบริเวณชายหาดประมาณ 200,000 บาท ต่อหลัง รวมเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นประมาณ 400,000 บาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถทยอยทำ เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง

1.2 การนำเอกลักษณ์ของท้องถิ่นมาเป็นจุดขาย เพื่อเพิ่มทางเลือกของกิจกรรม

1.2.1 มีการติดต่อกับผู้บริหารขององค์การบริหารส่วนตำบลบางเก่า เพื่อช่วยในการประสานกับชาวบ้านในการมีส่วนร่วมกับนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการบ้านพักตากอากาศแสงเดือน เช่น การพานักท่องเที่ยวไปดูวิถีชีวิตชาวประมง การหาปลา เก็บรักษาปลาที่ได้มา การนำไปขาย รวมไปถึงการเป็นมัคคุเทศน์ท้องถิ่น ในการพาไปดูนก ตกปลา พาเที่ยวแก่งกระจาน

1.3 การมีส่วนร่วมในการใช้สาธารณูปโภคหลักของโครงการ

1.3.1 มีการติดต่อกับผู้บริหารของโรงแรมยูเรเชียชะอำลากู้น เพื่อขอร่วมใช้สาธารณูปโภคหลักของโครงการ เช่น สโมสร์ สระว่ายน้ำ ซึ่งเป็นของโครงการ รวมไปถึงการบริการอาหารแก่ลูกค้าให้สามารถใช้บริการห้องอาหารของทางโรงแรม โดยตั้งศักยภาพของโครงการ

มาใช้ให้เกิดประโยชน์กับบ้านพักและลูกค้ามากที่สุด รวมไปถึงตัวโรงแรมด้วย เรียกว่า เป็นการได้ผลประโยชน์ทุกฝ่าย หรือ Win-Win-Win

2. กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส มี 2 ข้อ ประกอบด้วย

2.1 การปรับปรุงป้ายบอกทาง ถนนเข้าสู่บ้านพัก และความปลอดภัย

2.1.1 การปรับปรุงป้ายบอกทางโดยการติดป้ายบอกทางทำจากผ้าไวไนล ขนาด 1.5 X 2 เมตร จำนวน 5 จุดและขนาด 1 X 1.5 เมตร จำนวน 5 จุด เพื่อการง่ายต่อการเข้าถึง โดยจะนำไปติดตั้ง บริเวณถนนสู่ชายหาดชะอำ และถนนสู่หาดเจ้าสำราญ เนื่องจากทั้งสองเส้นทางสามารถเดินทางมายังบ้านพักตากอากาศแสงเดือนได้

2.1.2 การปรับปรุงถนนเข้าสู่บ้านพักโดยจะทำการติดต่อกับองค์การบริหารส่วนตำบลบางเก่า เพื่อดำเนินการจัดทำงบประมาณก่อสร้างถนนเข้าสู่บ้านพักตากอากาศ เนื่องจากระยะทางทั้ง 1.8 กิโลเมตรที่สามารถเข้าถึงบ้านพักตากอากาศเป็นทางสาธารณะที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลขององค์การบริหารส่วนตำบลบางเก่า

2.1.3 การปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกและความปลอดภัยโดยการใช้เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยของโครงการ จัดทำเบอร์โทรศัพท์ฉุกเฉิน สถานีตำรวจ โรงพยาบาล ปิดประกาศไว้ที่บ้านแต่ละหลัง พร้อมทั้งติดตั้งตู้ยาสามัญประจำบ้าน

2.2 การปรับปรุงตกแต่งบ้าน สิ่งอำนวยความสะดวก บริเวณบ้าน ให้มีสภาพที่นำพักผ่อน

2.2.1 การปรับปรุงบ้านให้อยู่ในสภาพที่ดี นำพักผ่อน สิ่งอำนวยความสะดวก พร้อม มีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีบ้านและตกแต่งสวน เปลี่ยนเตาแก๊ส เปลี่ยนตู้เย็น และเปลี่ยนโทรทัศน์ ใหม่ทั้งหมดจะทำการทยอยปรับปรุงในแต่ละหลัง โดยจะเริ่มจากหลังที่เห็นว่าสมควรต้องรีบปรับปรุง อันได้แก่ บ้านธารเทพ เนื่องจากมีการเข้าใช้บริการบ่อยที่สุด และมีสภาพทั่วไปที่ต้องปรับปรุงน้อยที่สุด

3. กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค มี 2 ข้อ ประกอบด้วย

3.1 การเพิ่มกลุ่มเป้าหมายในการเสริมสร้างรายได้ในช่วงวันธรรมดา

3.1.1 มีการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบของการโฆษณาผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ จำพวกวารสารการท่องเที่ยว วิทยุกระจายเสียง การกับบริษัทท่องเที่ยวที่จัดนำเที่ยวมายังเขตอำเภอชะอำ อำเภอหัวหิน ให้มีการจัดโปรแกรมมาพักผ่อนที่บ้านพักตากอากาศแสงเดือน โดยจะมีการลดราคาหรือมีกิจกรรมการท่องเที่ยวที่หลากหลายขึ้น สร้างจุดเด่นที่สามารถชักจูงให้เกิดการตัดสินใจมาพักผ่อนในวันธรรมดา

3.2 การสร้างโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จัดโปรแกรมการท่องเที่ยวระยะสั้น

3.2.1 มีการติดต่อกับบริษัทท่องเที่ยวที่จัดนำเที่ยวมายังเขตอำเภอชะอำ อำเภอหัวหิน ให้มีการจัดโปรแกรมมาพักผ่อนที่บ้านพักตากอากาศแสงเดือนในราคาพิเศษ รวมไปถึงการ

ประสานความร่วมมือกับชาวบ้านในการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมกับนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการบ้านพักตากอากาศแสงเดือน เช่น การพานักท่องเที่ยวไปดูวิถีชีวิตชาวประมง การหาปลา เก็บรักษาปลาที่ได้มา การนำไปขาย รวมไปถึงการเป็นมัคคุเทศน์ท้องถิ่น ในการพาไปดูนก ตกปลา พายเรือแก่งกระจาน

4. กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค มี 2 ข้อ ประกอบด้วย

4.1 การเป็นสมาชิกชมรมการโรงแรมเพื่อการประชาสัมพันธ์

4.1.1 มีการศึกษาถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการเป็นสมาชิกชมรมการโรงแรมจังหวัดเพชรบุรี รวมไปถึงการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในฐานะของสมาชิกชมรมการโรงแรม จังหวัดราชบุรี นอกจากนี้ต้องทำการศึกษาถึงระเบียบการ ข้อกำหนดต่างๆ สำหรับการเป็นสมาชิกชมรมการโรงแรมว่าสามารถกระทำได้หรือไม่ เนื่องจากบ้านพักตากอากาศแสงเดือนเป็นบ้านพักขนาดเล็ก เป็นการทำธุรกิจภายในครอบครัว หรือ SME

4.2 การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

4.2.1 การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ โดยการติดต่อกับบริษัทท่องเที่ยวที่จัดนำเที่ยวมายังเขตอำเภอชะอำ อำเภอหัวหิน ให้มีการจัดโปรแกรมมาพักผ่อนที่บ้านพักตากอากาศแสงเดือน ติดต่อกับร้านอาหารที่มีชื่อเสียงในเขตอำเภอชะอำ อำเภอหัวหิน เพื่อการจัดอาหารรับรองคณะทัวร์หรือลูกค้าประจำ โดยมีการคิดราคาในอัตราพิเศษ เช่น ร้านสังเวียน ร้านชมทะเล ร้านเคียงคลื่น ร้านลาแมร์ เป็นต้น

โดยการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือนมีค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้

1. การปรับปรุงป้ายบอกทาง ถนนเข้าสู่บ้านพัก และความปลอดภัยโดยการติดป้ายบอกทางจำนวน 10 จุด เพื่อการง่ายต่อการเข้าถึง

ตารางที่ 4.18 ป้ายบอกทาง

ขนาด	จำนวน	ราคา (บาท)
1 X 1.5 เมตร ผ้าไวนิล	5 ป้ายๆ ละ 400 บาท	2,000
1.5 X 2 เมตร ผ้าไวนิล	5 ป้ายๆ ละ 580 บาท	2,900
ค่าติดตั้ง	10 ป้ายๆ ละ 200 บาท	2,000
รวม		6,900

จากตารางที่ 4.18 แสดงค่าใช้จ่ายในการจัดทำป้ายบอกทางทำจากผ้าไวนิล ขนาด 1.5 X 2 เมตร จำนวน 5 จุดและขนาด 1 X 1.5 เมตร จำนวน 5 จุด และค่าติดตั้งจำนวนทั้งหมด 10 ป้าย คิดเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 6,900 บาท

ตารางที่ 4.19 ตู้ยาสามัญประจำบ้าน

ขนาด	จำนวน	ราคา (บาท)
กลาง	9 ตู้ๆ ละ 400 บาท	3,600

จากตารางที่ 4.19 แสดงค่าใช้จ่ายในการจัดหาตู้ยาสามัญประจำบ้าน จำนวน 9 ตู้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการ ซึ่งอาจมีการเจ็บป่วยระหว่างการเข้าพักอาศัย คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดหาตู้ยาสามัญประจำบ้านทั้งสิ้น 3,600 บาท

2. การปรับปรุงตกแต่งบ้าน สิ่งอำนวยความสะดวก บริเวณบ้าน ให้มีสภาพที่น่าพักผ่อน จะทำการทยอยปรับปรุงในแต่ละหลังตามรายการข้างล่างนี้

ตารางที่ 4.20 รายการปรับปรุงบ้านธารเทพ

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านธารเทพ	1. ทาสี	48,000
	2. ชุตรับแขก	8,950
	3. โต๊ะอาหาร	3,500
	4. เตาแก๊ส	3,000
	5. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	6. โทรทัศน์ 21"	4,580
	7. พัดลมเพดาน	1,500
	8. กระจกด้านข้าง	10,000
	9. ตู้เสื้อผ้า	2,500
	10. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นล่าง	12,000
	11. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นบน	10,000
รวม		109,720

จากตารางที่ 4.20 แสดงรายการปรับปรุงบ้านธารเทพ โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีชุตรับแขก โต๊ะอาหาร เปลี่ยนเตาแก๊ส เปลี่ยนตู้เย็น เปลี่ยนโทรทัศน์ ติดตั้งพัดลมเพดาน กระจกข้างบ้าน ตู้เสื้อผ้า ปรับปรุงห้องน้ำใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านธารเทพทั้งสิ้น 109,720 บาท

ตารางที่ 4.21 รายการปรับปรุงบ้านริมคลอง

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านริมคลอง	1. ทาสี	80,000
	2. ชุตรับแขก	30,000
	3. ผ้าม่านทั้งหลัง	30,000
	4. พัดลม 2 ตัว	1,600
	5. โต๊ะอาหาร	4,000
	6. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	7. โทรทัศน์ 21"	4,580
	8. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นล่าง	15,000
	9. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นบน	15,000
รวม		185,870

จากตารางที่ 4.21 แสดงรายการปรับปรุงบ้านริมคลอง โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีบ้าน เปลี่ยนชุตรับแขก เปลี่ยนผ้าม่านทั้งหลัง เพิ่มโต๊ะอาหาร เปลี่ยนตู้เย็น เปลี่ยนโทรทัศน์ เปลี่ยนพัดลม ปรับปรุงห้องน้ำใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านริมคลองทั้งสิ้น 185,870 บาท

ตารางที่ 4.22 รายการปรับปรุงบ้านวัดทิพย์

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านวัดทิพย์	1. ทาสี	45,000
	2. ดกแต่งเปลี่ยนประตูเลื่อนปรับปรุงทั้งหลัง	140,000
	3. เตาแก๊ส	3,000
	4. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	5. โทรทัศน์ 21"	4,580
รวม		198,270

จากตารางที่ 4.22 แสดงรายการปรับปรุงบ้านวัดทิพย์ โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีดกแต่งเปลี่ยนประตูเลื่อนปรับปรุงทั้งหลัง เปลี่ยนเตาแก๊ส และเปลี่ยนโทรทัศน์ใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านวัดทิพย์ทั้งสิ้น 198,270 บาท

ตารางที่ 4.23 รายการปรับปรุงบ้านสองห้อง

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านสองห้อง	1. ทาสีและตกแต่งสวน	40,000
	2. เตาแก๊ส	3,000
	3. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	4. โทรทัศน์ 21"	4,580
รวม		53,270

ตารางที่ 4.23 แสดงรายการปรับปรุงและค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านสองห้องให้อยู่ในสภาพที่ดี นำพักผ่อน สิ่งอำนวยความสะดวกพร้อม โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีบ้านและตกแต่งสวน เปลี่ยนเตาแก๊ส เปลี่ยนตู้เย็น และเปลี่ยนโทรทัศน์ ใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านสองห้องทั้งสิ้น 53,270 บาท

ตารางที่ 4.24 รายการปรับปรุงบ้านคลายเครียด

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านคลายเครียด	1. ทาสี	43,000
	2. เติ่งนอน 2 เติ่ง	12,980
	3. พัดลม	800
	4. ชุดรับแขก	15,000
	5. โต๊ะอาหาร	3,500
	6. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	7. โทรทัศน์ 21"	4,580
	8. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นล่าง	15,000
	9. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นบน	12,000
รวม		112,550

จากตารางที่ 4.24 แสดงรายการปรับปรุงบ้านคลายเครียด โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีบ้าน โต๊ะอาหาร เปลี่ยนตู้เย็น เปลี่ยนโทรทัศน์ เปลี่ยนพัดลม เติ่งนอน ปรับปรุงห้องน้ำใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านคลายเครียดทั้งสิ้น 112,550 บาท

ตารางที่ 4.25 รายการปรับปรุงบ้านชมชะอำ

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านชมชะอำ	1. ทาสี	40,000
	2. พัดลม เพดาน	1,500
	3. โต๊ะอาหาร	4,000
	4. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	5. โทรทัศน์ 21"	4,580
	6. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นล่าง	10,000
	7. ปรับปรุงห้องน้ำชั้นบน	10,000
รวม		75,770

จากตารางที่ 4.25 แสดงรายการปรับปรุงบ้านชมชะอำ โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีบ้าน โต๊ะอาหาร เปลี่ยนตู้เย็น เปลี่ยนโทรทัศน์ เปลี่ยนพัดลมเพดาน ปรับปรุงห้องน้ำใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านชมชะอำทั้งสิ้น 75,770 บาท

ตารางที่ 4.26 รายการปรับปรุงบ้านชัยพฤกษ์

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านชัยพฤกษ์	1. ทาสี	43,000
	2. ชุดรับแขก	8,950
	3. โต๊ะอาหาร	3,500
	4. เตาแก๊ส	3,000
	5. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	6. โทรทัศน์ 21"	4,580
รวม		68,720

จากตารางที่ 4.26 แสดงรายการปรับปรุงบ้านชัยพฤกษ์ โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีและตกแต่งสวน เปลี่ยนเตาแก๊ส เปลี่ยนตู้เย็น และเปลี่ยนโทรทัศน์ใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านชัยพฤกษ์ทั้งสิ้น 68,720 บาท

ตารางที่ 4.27 รายการปรับปรุงบ้านปูลม

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านปูลม	1. ทาสี	50,000
	2. ปรับปรุงทั้งหลัง	100,000
	3. โต๊ะอาหาร	4,800
	4. เตาแก๊ส	3,500
	5. ชุดรับแขก	25,000
	6. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	7. โทรทัศน์ 21"	4,580
รวม		193,570

จากตารางที่ 4.27 แสดงรายการปรับปรุงบ้านปูลม โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสีบ้าน เปลี่ยนโต๊ะอาหาร เปลี่ยนชุดรับแขก เปลี่ยนเตาแก๊ส เปลี่ยนตู้เย็น เปลี่ยนโทรทัศน์ เปลี่ยนพัดลม ปรับปรุงทั้งหลัง คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านปูลมทั้งสิ้น 193,570 บาท

ตารางที่ 4.28 รายการปรับปรุงบ้านชมทะเล

ชื่อบ้าน	รายการ	ราคา (บาท)
บ้านชมทะเล	1. ทาสี	60,000
	2. พัดลม 2 ตัว	1,600
	3. โต๊ะอาหาร	3,500
	4. เตาแก๊ส	3,000
	5. ตู้เย็น 6.3 Q	5,690
	6. โทรทัศน์ 21"	4,580
รวม		78,370

จากตารางที่ 4.28 แสดงรายการปรับปรุงบ้านชมทะเล โดยมีรายการปรับปรุงดังต่อไปนี้ คือ ทาสี บ้าน เปลี่ยนโต๊ะอาหาร เตาแก๊ส ตู้เย็น โทรทัศน์ และเปลี่ยนพัดลม ปรับปรุงห้องน้ำใหม่ทั้งหมด คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงบ้านชมทะเลทั้งสิ้น 78,370 บาท

จากการปรับปรุงของบ้านแต่ละหลัง สามารถสรุปเป็นค่าใช้จ่ายในแต่ละรายการ ได้ดังต่อไปนี้

รายการ	ราคา (บาท)
เตาแก๊ส	18,500
เตียงนอน	12,980
โต๊ะอาหาร	26,800
โทรทัศน์ 21"	41,220
กระจกด้านข้าง	10,000
ชุดรับแขก	87,900
ตกแต่งเปลี่ยนประตูเลื่อนปรับปรุงทั้งหลัง	140,000
ตู้เย็น 6.3 Q	51,210
ตู้เสื้อผ้า	2,500
ทาสี	449,000
ปรับปรุงทั้งหลัง	100,000
ปรับปรุงห้องน้ำชั้นบน	47,000
ปรับปรุงห้องน้ำชั้นล่าง	52,000
ผ้าม่านทั้งหลัง	30,000
พัดลม	4,000
พัดลมเพดาน	3,000
รวม	1,076,110

สรุปค่าใช้จ่ายสำหรับการปรับปรุงตกแต่งบ้าน สิ่งอำนวยความสะดวก ป้ายบอกทาง และประชาสัมพันธ์ รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,086,610 บาท

แผนการควบคุม กำกับ ติดตาม

แผนการควบคุมให้เป็นไปตามแผนกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจบ้านพักตากอากาศแสงเดือน คือ ต้องมีการเก็บบันทึกข้อมูลของผู้ใช้บริการ เกี่ยวกับจำนวนสมาชิกที่มาใช้บริการบ้านพักตากอากาศแสงเดือน ในแต่ละสัปดาห์ เพื่อรวบรวมจำนวนทั้งปี จัดทำแบบสอบถาม ข้อเสนอแนะของผู้ใช้บริการเพื่อการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องเหมือนกับที่โรงแรมต่างๆ จะมีจัดเตรียมไว้ให้ผู้ให้บริการ

ตารางที่ 4.29 (ต่อ)

แผนกลยุทธ์	ระยะเวลาการดำเนินงาน												
	พ.ค. 49	มิ.ย 49	ก.ค 49	ส.ค 49	ก.ย 49	ต.ค 49	พ.ย 49	ธ.ค 49	ม.ค 50	ก.พ 50	มี.ค 50	เม.ย 50	พ.ค 50
กลยุทธ์จุดแข็งและ อุปสรรค													
• การเพิ่มกลุ่มเป้าหมาย ในการเสริมสร้าง รายได้ในช่วงวัน ธรรมดา													
• การสร้างโปรโมชั่น ส่งเสริมการขาย จัดโปรแกรมการ ท่องเที่ยวระยะสั้น													
กลยุทธ์จุดอ่อนและ อุปสรรค													
• การเป็นสมาชิก ชมรมการโรงแรม เพื่อการประชาสัมพันธ์													
• การสร้างพันธมิตร ทางธุรกิจ													

จากตารางที่ 4.29 ตารางเวลาแผนงานการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ พบว่า มี
ระยะเวลาการดำเนินการ 1 ปี ใช้ระยะเวลาสั้นสุดที่ 1 เดือน และใช้ระยะเวลานานที่สุด 10 เดือน