

แผนธุรกิจ ไรล์เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

ภัสยา เสริมเกียรติวัฒน์¹

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันการท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมภาคบริการที่มีบทบาทสำคัญในระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย มีนักท่องเที่ยวต่างชาติจำนวนมากเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย และนักท่องเที่ยวจะเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี และยังได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย การท่องเที่ยววันนี้เป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญซึ่งทำรายได้เข้าประเทศเป็นมูลค่ามหาศาล ติดต่อกันมาเป็นเวลานานหลายปี และมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ นอกจากนี้นักท่องเที่ยวต่างชาติที่สร้างเม็ดเงินให้กับประเทศไทยแล้ว ยังมีนักท่องเที่ยวชาวไทย ที่นิยมเที่ยวในบ้านของตนเอง เป็นการท่องเที่ยวที่มีวัตถุประสงค์หลากหลาย เช่น เพื่อการพักผ่อนทั่วไป ไปเยี่ยมญาติ ไปประชุมสัมมนา หรือประกอบภารกิจอื่นๆ หนึ่งในจังหวัดที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญคือ จังหวัดกระบี่ เป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงในภาคใต้ มีหาดทรายสีขาว น้ำทะเลใสปะการังสวยงาม ถ้ำ น้ำตก และมีหมู่เกาะนับร้อยเกาะ เป็นสถานที่สร้างความประทับใจให้กับนักท่องเที่ยวที่มาเยือน

ด้วยเหตุนี้จึงมีแนวคิดที่จะก่อตั้ง “ไรล์เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา” ขึ้น เป็นรีสอร์ทที่ตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวของจังหวัดกระบี่ คือหาดไรล์เลย์ ซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ขอดนิยมของชาวต่างชาติและนักท่องเที่ยวชาวไทย เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ติดอันดับ 1 ใน 10 ของเอเชีย ไรล์เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการห้องพักที่มีคุณภาพเพื่อรองรับความสะดวกสบายในการพักผ่อนของนักท่องเที่ยว ไรล์เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา มีการออกแบบการตกแต่งภายนอกแบบสไตล์เมดิเตอร์เรเนียน ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่ง และมีราคาที่ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับคู่แข่ง เพื่อให้มีความสุขกับการท่องเที่ยว มุ่งเน้นการบริการที่เป็นเลิศเพื่อตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้ใช้บริการ

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

ไร้เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา ทำเลที่ตั้งอยู่ที่หาดไร้เลย์ ฝั่งตะวันตก จังหวัดกระบี่ สามารถเดินทางโดยทางเรือเท่านั้น ซึ่งจะมีท่าเรือเพื่อให้บริการโดยสารไปยังหาดไร้เลย์ ใช้เวลานั่งเรือโดยประมาณ 15 นาที หาดไร้เลย์เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่นิยมของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ และมีสถานที่ท่องเที่ยวใกล้เคียง เช่น อ่าวตันไทร เป็นสถานที่ที่นักท่องเที่ยวชอบปีนเขา เป็นต้น

กลุ่มเป้าหมายหลักของ ไร้เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ จะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 31-35ปี ที่มีรายได้ตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป ประกอบอาชีพเจ้าของกิจการหรือธุรกิจส่วนตัว เป็นลูกค้าที่มาจากต่างประเทศส่วนใหญ่ ชอบการทำกิจกรรมการท่องเที่ยวร่วมกันกับเพื่อนฝูงและมีรูปแบบการดำเนินชีวิตแบบทันสมัย มีรสนิยม ชอบความสะดวกสบาย และกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะทำการจองผ่านทางเว็บไซต์

การเริ่มธุรกิจ ไร้เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา จะเป็นการเริ่มธุรกิจขนาดเล็ก มีจำนวนห้องพัก 26 ห้องในการรองรับนักท่องเที่ยว ตั้งอยู่ในพื้นที่ 5 ไร่ และมีการออกแบบห้องพักภายนอกแบบเมดิเตอร์เรเนียน สำหรับห้องพัก 26 ห้อง มีการแบ่งเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ได้ออกแบบห้องพักเป็น 4 แบบ คือ Superior Room , Deluxe Room , Junior Suite และ Sweet Suite เพื่อให้ลูกค้าเลือกพักได้ตามแบบที่ต้องการ มีบริการร้านอาหารตลอด 24 ชั่วโมง มีบริการสปา บริการซักรีด เพื่อตอบสนองความต้องการใช้บริการสูงสุด และเพื่อให้ลูกค้ามีความสุขในการพักผ่อน

ผู้บริหารเจ้าของธุรกิจใช้เงินในการลงทุนธุรกิจ ไร้เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา ด้วยงบประมาณ 24 ล้านบาท ในการดำเนินโครงการรีสอร์ท คาดว่าในปีแรกจะมีรายได้จากการให้บริการห้องพักไม่น้อยกว่าร้อยละ 54 ของการบริการห้องพัก

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, ไร้เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

บทนำ

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นแหล่งที่มาของเงินตราต่างประเทศ ในแต่ละปีมีนักท่องเที่ยวเดินทางมาท่องเที่ยวเดินทางมาเยือนปีละ 10 ล้านคนต่อปี จังหวัดกระบี่เป็นเมืองที่มีผู้คนพลุกพล่านและคนที่หลงใหลเข้ามาท่องเที่ยวความสวยงามของจังหวัดกระบี่เป็นจังหวัดที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางธรรมชาติหลากหลาย และสมบูรณ์ไปด้วยป่าเขา น้ำตก ทะเลเป็นศูนย์กลางของธุรกิจท่องเที่ยว ปัจจุบันจังหวัดกระบี่เป็นจังหวัดที่มีนักท่องเที่ยวให้ความสนใจเป็นจำนวนมากทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ มีผู้เดินทางมาท่องเที่ยวจังหวัดกระบี่เพิ่มขึ้นทุกๆ ปี มีผลทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวมีโอกาสเติบโต และสร้างชื่อเสียงและสร้างรายได้ให้กับจังหวัดและประเทศในอนาคต

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 2 (มกราคม – มีนาคม 2558)

หาดไร่เลย์ เป็นหาดที่ตั้งอยู่บนแผ่นดินใหญ่ ไม่ได้เป็นเกาะแต่ถูกกั้นไว้ด้วยเพิงผาสูง มีหาดทรายโค้งทอดยาว หาดไร่เลย์เป็นหาดที่มีเม็ดทรายละเอียดขาวสะอาด น้ำทะเลใส บริเวณรอบหาดถูกโอบล้อมด้วยภูเขาหินผาและตั้งตระหง่านอยู่รอบด้าน มีร้านอาหาร โรงแรมที่พัก รวมตัวอยู่ที่หาดแห่งนี้เป็นจำนวนมาก และเพราะหาดนี้เป็นหาดทรายยาวเหยียด จึงมีนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศถือเอาหาดนี้เป็นสถานที่ออกกำลังกายริมหาด และยังเป็นที่ตั้งของสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่ชาวไทยและชาวต่างประเทศ เดินทางมาเคารพสักการะกราบไหว้ศาลพระนาง หาดไร่เลย์ยังมีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วโลกมีนักปีนผาจากทั่วโลกที่มาเยือน ดังนั้นธุรกิจรีสอร์ท จึงเป็นสิ่งที่น่าลงทุน ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา มีทำเลที่ตั้งที่สวยงามติดชายหาดไร่เลย์ฝั่งตะวันตก มีนักท่องเที่ยวทั้งไทยและชาวต่างชาติต่างให้ความสนใจอยากมาลองสัมผัสประสบการณ์อันน่าทึ่งที่อีกหาดหนึ่งซึ่งถือเป็นหนึ่งในสมาชิกของหาดไร่เลย์และต้องกล่าวถึงถึงความสวยงามที่ไม่แพ้ไร่เลย์ตะวันตกและไร่เลย์ตะวันออก นั่นคือ อ่าวตันไทร ซึ่งมีชื่อเสียงในเรื่องปีนผาเช่นกัน เพราะเป็นสถานที่ปีนผา สำหรับผู้ที่เชี่ยวชาญและผ่านประสบการณ์ปีนผามาพอสมควรจะปีนที่อ่าวตันไทรได้ เพราะหน้าผาที่นี่ค่อนข้างชัน และมีความยากยิ่งกว่าทางฝั่งไร่เลย์

ในขณะที่ความต้องการของนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น โดยมีความต้องการที่หลากหลาย ซึ่งนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ได้มีความคาดหวังในการเลือกที่พักสำหรับการพักผ่อนที่อำนวยความสะดวกและมีความหรูหรา บริการที่พร้อมให้น่าประทับใจ รวมถึงทัศนียภาพที่สวยงามของรีสอร์ท ที่สามารถสัมผัสใกล้ชิดกับบรรยากาศ จึงเป็นทางเลือกของนักท่องเที่ยวในการเลือกที่พัก ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา จึงตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้ครบทุกด้าน ทั้งการบริการ บรรยากาศ ทัศนียภาพ สัมผัสธรรมชาติดิริมทะเลที่สวยงามของหาดไร่เลย์ และการบริการที่ครบวงจร ได้แก่ สปา ซักรีด สระว่ายน้ำ ร้านอาหารอร่อย อินเทอร์เน็ต และระบบความปลอดภัยที่ดูแลท่านตลอด 24 ชั่วโมง มีการออกแบบรีสอร์ทให้ดูทันสมัย มีดีไซน์ที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์และใส่ใจในรายละเอียดต่างๆ ในการบริการแก่นักท่องเที่ยว

ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (Railay Beach Resort and Spa) เป็นทางเลือกใหม่สำหรับนักท่องเที่ยวที่ครบทุกองค์ประกอบความต้องการ และบรรยากาศสวยงามดิริมทะเล ชายฝั่งตะวันตกของหาดไร่เลย์ และมีการพัฒนารีสอร์ทตามความต้องการของนักท่องเที่ยวเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ ธุรกิจรีสอร์ทเน้นตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการที่ต้องการพักผ่อนอย่างแท้จริงรวมถึงความต้องการที่หลากหลายของนักท่องเที่ยวจึงส่งผลให้เกิดธุรกิจไร่เลย์บีช รีสอร์ท แอนด์ สปาที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

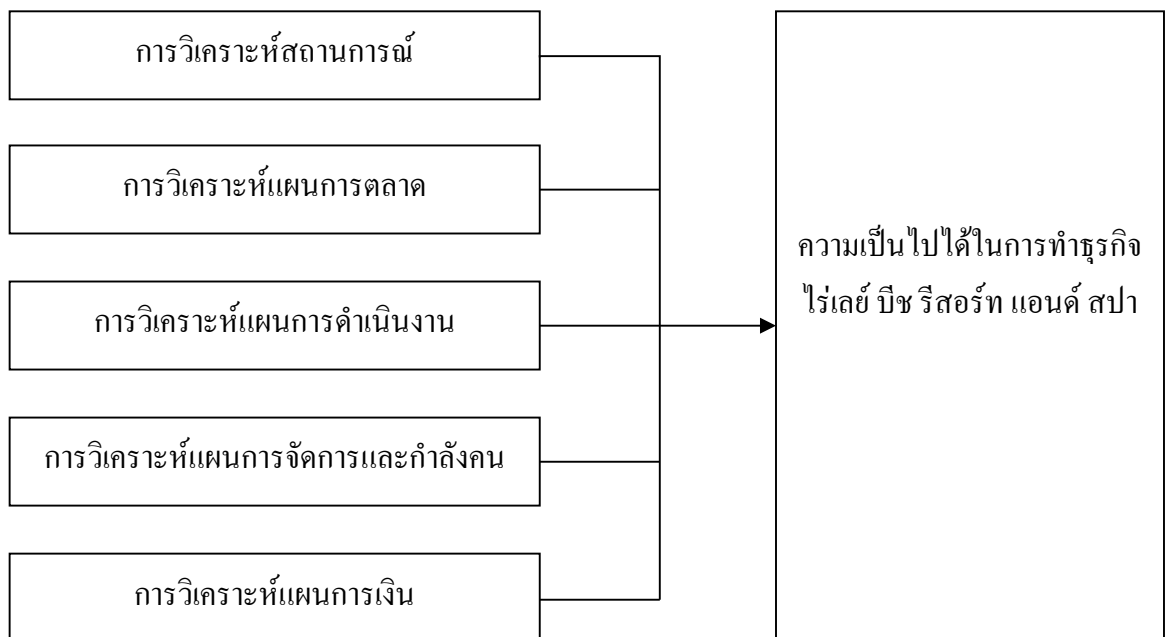
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหาศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาในการทำการศึกษาตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2557-เดือนกุมภาพันธ์ 2558

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

2. ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา หมายถึง เป็นธุรกิจรีสอร์ทที่ให้บริการห้องพัก อยู่ใกล้ริมทะเลหาดไร่เลย์ ฝั่งตะวันตก จังหวัดกระบี่ ห้องพักรวมความกว้างขวางและมีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมให้บริการ

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กรโดยวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

ด้านทำเลที่ตั้ง

1. ทำเลที่ตั้งมีความสวยงาม ดึงดูดชายหาดไร่เลย์ฝั่งตะวันตก ล้อมรอบไปด้วยทัศนียภาพทางธรรมชาติ

2. สถานที่ประกอบการเป็นพื้นที่ของเจ้าของ ทำให้ไม่ต้องหาทำเลใหม่และไม่ก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้อที่ดิน

ด้านการบริการ

1. มีการให้บริการที่มุ่งเน้นคุณภาพ เพื่อสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า และมีการฝึกอบรมพนักงานในการบริการด้านต่างๆ

2. มีบริการ Wifi internet ,ร้านอาหาร,ซักรีด, บริการอาหารถึงห้องพักตลอด 24 ชั่วโมง, มีบริการสระว่ายน้ำ มีสปา เพื่อบริการรับความต้องการของลูกค้า

3. มีการติดตั้งระบบความปลอดภัย เพื่อป้องกันภัยต่างๆ ที่มีคุณภาพสูง

ด้านบริหารจัดการ

1. มีการออกแบบเครื่องแบบพนักงานให้เหมาะสมกับลักษณะของรีสอร์ท เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์อันดีให้กับรีสอร์ท
2. การตัดสินใจของผู้บริหารสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากผู้บริหารเป็นเจ้าของกิจการเอง

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ผู้บริหารยังไม่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการบริหาร
2. ชื่อเสียงของรีสอร์ทยังไม่เป็นที่รู้จัก เพราะเริ่มก่อตั้งดำเนินกิจการช้ากว่าคู่แข่ง
3. เส้นทางที่จะเข้าสู่รีสอร์ท ต้องเดินทางทางเรือเท่านั้น

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. การเปิดการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ ใน AEC ทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางมายังประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นจึงเป็นโอกาสที่ดีกับธุรกิจรีสอร์ทด้วย
2. คู่แข่งขันบางรายยังไม่มีการพัฒนาระบบสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เพื่อที่จะสามารถเข้าถึงบริการค้นหาข้อมูลที่พึก
3. การแข่งขันภายในธุรกิจประเภทเดียวกัน ส่วนใหญ่ไม่ได้แข่งขันกันที่ราคา จะแข่งขันกันในด้านบริการ ความสวยงาม บรรยากาศธรรมชาติ และสิ่งอำนวยความสะดวกในการเดินทางเข้าท่องเที่ยว
4. รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มขึ้นทำให้ส่งผลดีกับธุรกิจรีสอร์ท

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. การเหล่านี้ยังติดกับยอมรับของตลาดหรือลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ เพราะเริ่มก่อตั้งใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักบุคคลรีสอร์ทเดิมที่เคยใช้บริการมานาน
2. ค่าเงินบาทประเทศที่แข็งค่ามากขึ้น ทำให้ค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้น
3. ประเทศภัยธรรมชาติ อาจเกิดขึ้นได้ทุกเมื่อ และเป็นสิ่งที่สามารถควบคุมได้ยาก เช่น สึนามิ
4. ความวุ่นวายจากเหตุการณ์ทางการเมืองทำให้นักท่องเที่ยวไม่เลือกที่จะเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย

- การวิเคราะห์แผนการตลาด

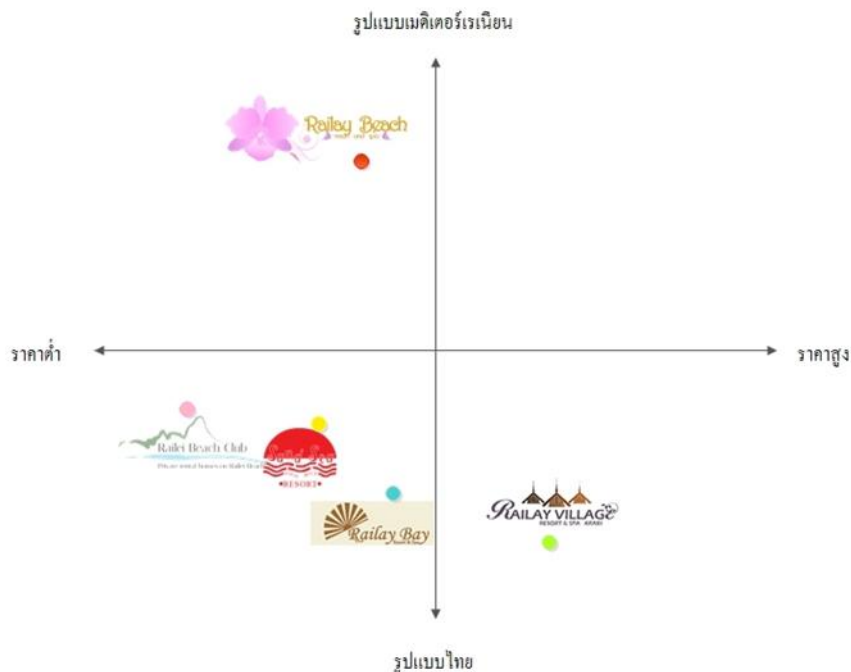
การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T : Target Market)

จะแบ่งกลุ่มเป้าหมายเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มเป้าหมายหลัก และกลุ่มเป้าหมายรอง ดังนี้

กลุ่มเป้าหมายหลัก จะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 31-35 ปี ที่มีรายได้ตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป ประกอบอาชีพเจ้าของกิจการหรือธุรกิจส่วนตัว เป็นลูกค้าที่มาจากต่างประเทศส่วนใหญ่ ชอบการทำกิจกรรมการท่องเที่ยวร่วมกันกับเพื่อนฝูงและมีรูปแบบการดำเนินชีวิตแบบทันสมัย มีรสนิยม ชอบความสะดวกสบาย และกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะทำการจองผ่านทางเว็บไซต์

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 25 -30 ปี ที่มีรายได้ตั้งแต่ 10,001-20,000 บาท มีอาชีพพนักงานบริษัทหรือองค์กรเอกชน เป็นลูกค้าที่มาจากต่างจังหวัด ต้องการพักผ่อนกับครอบครัว และชอบการพักผ่อนที่มีความสงบ มีความเป็นส่วนตัว และจองผ่านทางผ่านฝ่ายขาย

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P : Positioning)



จากภาพแสดงการวางตำแหน่ง จะเห็นได้ว่า Railay Beach Resort and Spa มีจุดเด่นในด้านรูปแบบภายนอกเป็นแบบเมดิเตอร์เรเนียน และอยู่ในราคาที่ไม่สูงมากเมื่อเทียบกับระดับ 4 ดาว

กลยุทธ์ทางการตลาด 4P

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategy)

Railay Beach Resort and Spa มีผลิตภัณฑ์ห้องพักและบริการ ซึ่งทางรีสอร์ทที่มีการออกแบบโครงสร้างและการตกแต่งห้องพักสไตล์โมเดิร์น เน้นความสะดวกสบาย และมีความสะอาด ภายในห้องพักแต่ละห้องจะมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการบริการของรีสอร์ท และตอบสนองความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า มีระบบความปลอดภัยให้ผู้พักอาศัยตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อรักษาความอุ่นใจให้กับลูกค้า และมีบรรยากาศดีริมชายหาด น้ำทะเลสีฟ้า ประกอบด้วยเสียงคลื่น ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย

กลยุทธ์ทางด้านห้องพัก Railay Beach Resort and Spa

Railay Beach Resort and Spa มีการสร้างความแตกต่างห้องพักด้วยการตกแต่งออกแบบภายนอกของห้องพักแบบเมดิเตอร์เรเนียน การตกแต่งภายในออกแบบแบบสไตล์โมเดิร์น ซึ่งมีความแตกต่างโดดเด่นเหนือกว่าคู่แข่งและมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีการแบ่งประเภทห้อง 4 แบบ ดังนี้

ภาพตัวอย่างห้องพักแบบ Superior Room



Railay Beach
resort and spa

SUPERIOR ROOM

เป็นห้องพักที่มีขนาด 30 ตารางเมตร เป็นห้องพักแบบ Superior แต่ให้ความรู้สึกกว้างขวาง มีลาดฟ้าสามารถชมวิวได้ เตียงนอนขนาดใหญ่ อาหารเช้าห้องชั้นหนึ่ง ราคาประหยัด ซึ่งเป็นทางเลือกอันยอดเยี่ยม สำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการประหยัด และมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้รู้สึกถึงความโปร่งสบาย ภายในห้องพักมีอากาศถ่ายเทสไตล์โมเดิร์น

- โทร Led 32 นิ้ว พร้อมสัญญาณดาวเทียม
- ตู้เย็น
- หม้อต้มชา กาแฟ
- โต๊ะแต่งตัว/โต๊ะทำงาน
- ไม้กวาด
- ตู้เสื้อผ้า
- โซฟา
- โทรทัศน์

- อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
- เครื่องปรับอากาศ
- ห้องน้ำพร้อมเครื่องทำน้ำอุ่นและน้ำเย็น
- มีระบบคีย์การ์ดเพื่อความสะดวกและปลอดภัย
- พื้นกันน้ำกันบนคานาฟ้า



DELUXE ROOM

เป็นห้องพักที่มีขนาด 34 ตารางเมตร เป็นห้องพักที่มีการแบ่งสัดส่วนระหว่างห้องนอนและห้องครัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องด้วยความกว้างขวางของห้องพักสำหรับวันพักผ่อนสบายๆ
ห้องพักแบบDeluxe ยังมีวิวจากระเบียงบนดาดฟ้า

- โทรี Led 32 นิ้ว พร้อมสัญญาณดาวเทียม
- ตู้เย็น
- หม้อต้มชา กาแฟ
- โซฟา
- โต๊ะเครื่องแป้ง / โต๊ะทำงาน
- ไคร์เป้หม

- เครื่องปรับอากาศ
- โทรศัพท์
- อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
- ห้องน้ำพร้อมเครื่องทำน้ำอุ่นและน้ำเย็น
- มีระบบคีย์การ์ดเพื่อความสะดวกและปลอดภัย
- พื้นที่นั่งเล่นบนดาดฟ้า

ภาพถ่ายห้องห้องพักแบบ Deluxe Room



JUNIOR SUITE

เป็นห้องพักที่มีขนาด 44 ตารางเมตร เป็นห้องพักขนาดใหญ่ เป็นห้องที่มีความกว้างโอ้อ่า แยกส่วนห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัว ที่เสนสะดวกสบาย ตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์ ที่ทันสมัย แบบโมเดิร์น พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้อง และมีระเบียงส่วนตัวบนดาดฟ้าสามารถชมวิวทะเลที่สวยงาม



- โทรี Led 42 นิ้ว พร้อมสัญญาณดาวเทียม
- ตู้เย็น
- หม้อต้มชา กาแฟ
- โต๊ะแต่งตัว/โต๊ะทำงาน
- ไคร์เป้หม
- ตู้เสื้อผ้า
- โซฟา

- โทรศัพท์
- อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
- เครื่องปรับอากาศ
- ห้องน้ำพร้อมเครื่องทำน้ำอุ่นและน้ำเย็น
- ห้องน้ำ อ่างอาบน้ำ
- โต๊ะรับประทานอาหาร
- พื้นที่นั่งเล่นบนดาดฟ้า
- มีระบบคีย์การ์ดเพื่อความสะดวกและปลอดภัย

ภาพถ่ายห้องห้องพักแบบ Junior Suite



Railay Beach
resort and spa

SWEET SUITE




เป็นห้องพักที่มีขนาด 48 ตารางเมตร เป็นห้องที่เป็นทางเลือกที่ดีที่สุด สำหรับคู่รักที่ต้องการสัมผัสกับบรรยากาศชายทะเลและเป็นห้องที่มีขนาดใหญ่ พร้อมการตกแต่งอย่างหรูหราสไตล์โมเดิร์นเหมาะกับคู่รัก ภายในห้องพัก แยกส่วนเป็นห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัว ภายในห้องส้วมยังมีอ่างอาบน้ำ ส่วนตัวภายในห้องเพื่อเพิ่มบรรยากาศส่วนตัวให้กับคู่รัก และมีพื้นที่นั่งเล่น บนคอร์ทเพื่อชมทิวทัศน์ที่สวยงามของทะเล เหมาะสำหรับคู่รักที่ต้องการ ใช้เวลาด้วยกัน

- ทีวี Led 42 นิ้ว พร้อม สัญญาณดาวเทียม
- ตู้เย็น
- หม้อต้มชา กาแฟ
- โต๊ะแต่งตัว/โต๊ะทำงาน
- ไม้กวาด
- ตู้เสื้อผ้า
- โซฟา
- โทรศัทพ์

- อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
- เครื่องปรับอากาศ
- ห้องน้ำพร้อมเครื่องทำน้ำอุ่น และน้ำเย็น
- ห้องน้ำ อ่างอาบน้ำส่วนตัว
- โต๊ะรับประทานอาหาร
- พื้นที่นั่งเล่นบนคอร์ท
- มีระบบลิฟต์เพื่อความ สะดวกและปลอดภัย

ภาพตัวอย่างห้องพักแบบ Sweet Suite

ร้านอาหาร



ภาพตัวอย่างร้านอาหารรีสอร์ท

สปา



ภาพตัวอย่างสปารีสอร์ท

สระว่ายน้ำน้ำ



ภาพตัวอย่างสระว่ายน้ำรีสอร์ท

กลยุทธ์ทางด้านราคาห้องพัก Railay Beach Resort and spa

Railay Beach Resort and Spa มีการกำหนดราคาที่สามารถรองรับของผู้บริโภค รายได้ จึงตั้งราคาเพื่อให้ได้ส่วนครองตลาดมากที่สุด รีสอร์ทยังเน้นความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวกและความเป็นส่วนตัว ใกล้ชิดกับธรรมชาติ ดังนั้นทางรีสอร์ทจึงมีการตั้งราคาที่ยุติธรรมเมื่อเทียบกับการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้รับ ทำให้ลูกค้ารู้สึกคุ้มค่ากับราคาของที่พัก

ลำดับ	รายการ	ช่วง High Season	ช่วง Peak Season	ช่วง Low Season
1	Superior Room	3,500	4,500	2,500
2	Deluxe Room	4,500	5,500	3,200
3	Junior Suite	7,900	8,900	4,500
4	Sweet Suite	8,900	9,900	5,500

- Low Season : 1 พฤษภาคม – 31 ตุลาคม

- High Season : 1 พฤศจิกายน – 19 ธันวาคม / 11 มกราคม – 30 เมษายน

- Peak Season : 20 ธันวาคม – 10 มกราคม

- Superior Room จำนวน 6 ห้อง

เป็นห้องพักที่มีขนาด 30 ตารางเมตร เป็นห้องพักแบบ Superior แต่ให้ความรู้สึกกว้างขวาง มีคาน้ำฟ้าสามารถชมวิวดูได้ เติงนอนมีขนาดใหญ่นุ่มสบาย อัตราค่าห้องพักชั้นหนึ่ง ราคาประหยัด ซึ่งเป็นทางเลือกอันยอดเยี่ยมสำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการประหยัด และมีสิ่งอำนวยความสะดวก ออกแบบให้รู้สึกถึงความโปร่งสบาย ภายในห้องพักมีการตกแต่งสไตล์โมเดิร์น

- Deluxe Room จำนวน 6 ห้อง

เป็นห้องพักที่มีขนาด 34 ตารางเมตร เป็นห้องพักที่มีการแบ่งสัดส่วนระหว่างห้องนอนและห้องครัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง ด้วยความกว้างขวางของห้องพักสำหรับวันพักผ่อนสบายๆ ห้องพักแบบ Deluxe ยังมอบวิวจากระเบียงบนดาดฟ้า

- Junior Suite จำนวน 7 ห้อง

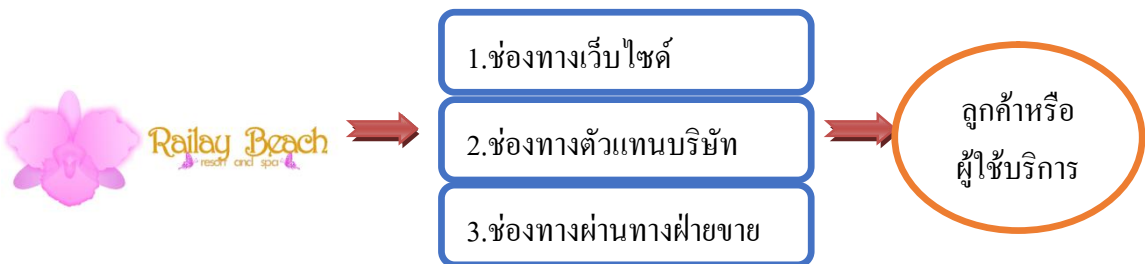
เป็นห้องพักที่มีขนาด 44 ตารางเมตร เป็นห้องพักขนาดใหญ่ เป็นห้องที่มีความกว้างโอ่อ่า แยกส่วนห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัวที่แสนสะดวกสบาย ตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์ที่ทันสมัย แบบโมเดิร์น พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้อง และมีระเบียงส่วนตัวบนดาดฟ้าสามารถชมวิวยะเลที่สวยงาม

- Sweet Suite จำนวน 7 ห้อง

เป็นห้องพักที่มีขนาด 48 ตารางเมตร เป็นห้องที่เป็นทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับคู่รักที่ต้องการดื่มด่ำกับบรรยากาศชายทะเลและเป็นห้องที่มีขนาดใหญ่ พร้อมการตกแต่งอย่างหรูหราสไตล์โมเดิร์นเหมาะกับคู่รัก ภายในห้องพักแยกส่วนเป็นห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัว ภายในห้องsweet suiteยังมีอ่างจากุซซี่ส่วนตัวภายในห้องเพื่อเพิ่มบรรยากาศส่วนตัวให้กับคู่รัก และมีพื้นที่นั่งเล่นบนดาดฟ้าเพื่อชมทิวทัศน์ที่สวยงามของทะเล เหมาะสำหรับคู่รักที่ต้องการใช้เวลาด้วยกัน

กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

Railay Beach Resort and Spa มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายเพื่อความสะดวกสบายของลูกค้า สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ช่องทางแรกสามารถค้นหาข้อมูลต่างๆผ่านสื่อออนไลน์ เมื่อลูกค้าได้รับข้อมูลก็จะมีกระป๋องเพื่อตัดสินใจซื้อ และสามารถจองที่พักผ่านทางออนไลน์ ของเว็บไซต์ได้ทันที ช่องทางที่ 2 ผ่านตัวแทนบริษัททัวร์ต่างๆ ช่องทางที่ 3 ผ่านทางฝ่ายขายของรีสอร์ท สามารถโทรจองล่วงหน้าได้



กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

● การโฆษณาและประชาสัมพันธ์

Railay Beach Resort and Spa เป็นรีสอร์ทที่เพิ่งดำเนินการเปิดใหม่ ดังนั้นจึงต้องมีงบประมาณด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ชื่อเสียงของรีสอร์ทเป็นที่รู้จัก และเพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กับกลุ่มลูกค้า โดยมีการกำหนดระยะเวลาในการประชาสัมพันธ์ ก่อนเปิดให้บริการ 3 เดือน การโฆษณาช่วงเวลานี้เป็นการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า ใช้สื่อผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เมื่อเปิดให้บริการแล้ว จะมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อวัตถุประสงค์ในการชักชวนให้กลุ่มลูกค้ามาใช้บริการ และมีการใช้สื่อทุกรูปแบบเพื่อให้เข้ากลุ่มลูกค้าได้ทุกรูปแบบ

● การใช้สื่อทางอินเทอร์เน็ต

ในยุคปัจจุบันมีการนำสื่อทางอินเทอร์เน็ตมาใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น เกือบทั่วโลก ดังนั้นทาง Railay Beach Resort and Spa ได้จัดทำเว็บไซต์เพื่อความรวดเร็วในการค้นหาข้อมูลและสามารถจองห้องพักผ่านทางออนไลน์ได้ทันทีที่ Website, Facebook, Instagram เพื่อส่งเสริมการขายและทำให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

รายละเอียดการใช้สื่ออินเทอร์เน็ต

1. สร้างเว็บไซต์รีสอร์ท www.Railaybeach-resort.com โดยภายในเว็บไซต์จะประกอบไปด้วย หน้าหลัก ที่พัก สิ่งอำนวยความสะดวก อัตราค่าห้อง แกลเลอรี แผนที่ วิธีการชำระเงิน ติดต่อเรา เป็นต้น ซึ่งเป็นช่องทางที่จะให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงการจองห้องพักของทางรีสอร์ทได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ค่าใช้จ่าย 15,000 บาท/ปี

2. Facebook Fanpage สร้างเพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้าและเพื่อทำให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น โดยเริ่มการสร้าง ตั้งแต่ กันยายน ปี พ.ศ.2557 เป็นต้นไป และจะเปิดกิจการรีสอร์ท

3. Facebook โฆษณาเป็นการกระจายข่าวสารได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็ว สร้างการรับรู้ โฆษณาจะแสดงอยู่แถบด้านขวาของ Facebook เพื่อให้คนที่เห็น โฆษณาจะให้ความสนใจและคลิกเข้าไปดู โดยเริ่มการสร้าง ตั้งแต่ ธันวาคม ปี พ.ศ.2557 เป็นต้นไป และจะเปิดกิจการรีสอร์ท ค่าใช้จ่าย 33,000 บาท/ปี

4. Instagram สร้างเพื่อเป็นการรับรู้ และทำให้รีสอร์ทเป็นที่รู้จัก เนื่องจากเป็น Social media ที่มียอดผู้ใช้สูง โดยเริ่มการสร้าง ตั้งแต่ กันยายน ปี พ.ศ.2557 เป็นต้นไป และจะเปิดกิจการรีสอร์ท

รายละเอียดการใช้สื่อสิ่งพิมพ์

1. หนังสือพิมพ์จังหวัดกระบี่ เป็นหนังสือพิมพ์ของจังหวัดกระบี่เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้มีคนรู้จัก ค่าใช้จ่าย 50,000 บาท/ปี

2. นิตยสารการท่องเที่ยว Voyage และนิตยสารท่องเที่ยวทั่วประเทศไทย เป็นคู่มือการท่องเที่ยวสำหรับคนรุ่นใหม่ ประกอบด้วยเนื้อหาท่องเที่ยวแนะนำติดตามแหล่งท่องเที่ยว ร้านอาหาร ที่พัก โรงแรม รีสอร์ท และการเดินทางท่องเที่ยว มีวางจำหน่ายทั่วประเทศ ค่าใช้จ่าย 38,000 บาท/ปี

3. โบว์ชัวร์รีสอร์ท มีขนาด 21.0x29.7 ซม. ผลิตจำนวน 10,000 ชุด ราคา 1 บาท/แผ่น ค่าใช้จ่าย 10,000 บาท/ปี

4. ป้ายรีสอร์ท ขนาด 535 x 200 x 20 cm. ค่าใช้จ่ายราคา 15,000 บาท

จากรายละเอียดการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ทางกิจการใช้งบประมาณในปีที่ 1 เท่ากับ 161,000 บาท

● การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

กระบวนการในการจองห้องพัก ผ่านช่องทางจัดจำหน่าย

■ ขั้นตอนการจองห้องพักผ่านเว็บไซต์

1. ขั้นตอนแรกเข้าไปที่เว็บไซต์ www.Railaybeach-resort.com และเลือกเมนูการจองห้องพัก

2. ดูข้อมูลประเภทห้องพัก และเลือกวันเวลา ที่ต้องการจองห้องพัก

3. ทำการจองห้องพัก และระบุวันเวลาที่ชัดเจน

4. ชำระเงินล่วงหน้า เพื่อยืนยันการจองห้องพัก

■ ขั้นตอนการจองห้องพักผ่านตัวแทนบริษัททัวร์

1. ติดต่อบริษัททัวร์ทำการแจ้งข้อมูลที่ต้องการจองห้องพัก

2. ดูข้อมูลประเภทห้องพัก และเลือกวันเวลา ที่ต้องการจองห้องพัก

3. ทำการจองห้องพัก และระบุวันเวลาที่ชัดเจน

4. ชำระเงินล่วงหน้า เพื่อยืนยันการจองห้องพัก

■ ขั้นตอนการจองห้องพักผ่านฝ่ายขายของรีสอร์ท

1. ติดต่อ call center รีสอร์ท

2. สอบถามข้อมูลประเภทห้องพัก และเลือกวันเวลา ที่ต้องการจองห้องพัก

3. ทำการจองห้องพัก และระบุวันเวลาที่ชัดเจนพร้อมรายละเอียดข้อมูล

4. ชำระเงินล่วงหน้า เพื่อยืนยันการจองห้องพัก

กระบวนการ Check in ห้องพัก

1. พนักงานยกกระเป๋า นำลูกค้ามายัง Reception เพื่อทำการ Check in ห้องพัก
2. สืบค้นข้อมูลการจองห้องพัก หากลูกค้าไม่ได้ทำการจองล่วงหน้า จะทำการตรวจสอบสถานะห้องพักและสอบถามข้อมูลเพื่อทำการ Check in กรณีลูกค้าได้ทำการจองล่วงหน้าไว้ก็จะทำการสอบถามข้อมูลการจอง
3. ทำการ Check in ห้องพัก พนักงานยกกระเป๋าจะเป็นผู้นำลูกค้าไปยังห้องพัก

กระบวนการ Check out ห้องพัก

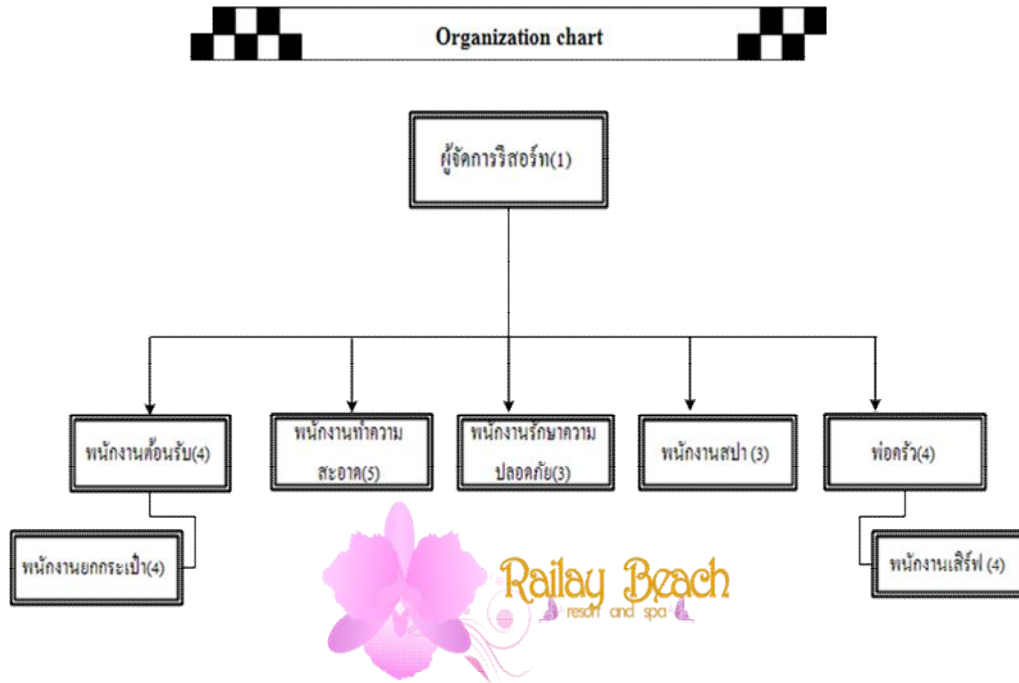
1. ลูกค้าทำการ Check Out ห้องพัก ตรงส่วน Reception ติดต่อเจ้าหน้าที่พนักงานต้อนรับ
2. ฝ่ายพนักงานต้อนรับ ส่วน Reception ทำการรวบรวมค่าใช้จ่ายของผู้ใช้บริการห้องพัก
3. พนักงานทำความสะอาดตรวจสอบความเรียบร้อยภายในห้องพักและแจ้งให้กับฝ่ายต้อนรับ รับทราบ
4. ออกบิลค่าใช้จ่ายให้กับผู้ให้บริการ
5. ลูกค้าชำระค่าบริการ

กระบวนการทำความสะอาดห้องพัก

เมื่อลูกค้าทำการ Check out พนักงานทำความสะอาดจะต้องรีบดำเนินการทำความสะอาดห้องพักและจัดเตรียมอุปกรณ์ภายในห้องพักให้เรียบร้อย

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

ภาพแสดงแผนผังโครงสร้างองค์กร



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินทุนเริ่มแรก 24 ล้านบาท มียอดขายในปีที่ 1 เท่ากับ 40,509,018 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 42,434,642 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 44,269,740 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 45,453,118 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 47,053,283 บาท มีกำไรสุทธิปีที่ 1 เท่ากับ 18,725,566 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 19,702,342 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 20,586,167 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 20,993,752 และปีที่ 5 เท่ากับ 21,672,047 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1 ปี 1 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 221,673,659.97 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 153 %

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่าธุรกิจ ไร่เลย์ บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา ได้เงื่อนไขที่ได้กำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

วนิดา ทิพย์มณี,จันทร์จิรา สิงห์ฉาย,ปรีดา เพ็ญปนิธาน. “แผนธุรกิจนาดี วิลล่า”. แผนธุรกิจ
 ปรึกษาการจัดการมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ,มหาวิทยาลัย
 รังสิต,2552.

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. “กระบี่.” [ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://www.thai.tourismthailand.org/>,2557.

ตัวอย่างการเขียนแผนธุรกิจ.[ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://www.thaifranchisecenter.com/>,2557.

ไทยทัวร์. “หาดไร่เลย์.” [ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://www.thai-tour.com/>,2557.

ไปด้วยกัน. “หาดไร่เลย์.” [ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://www.paiduaykan.com/>,2557.

ไทยรัฐ. “หาดขอดนิยมในเอเชีย.” [ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://www.thairath.co.th/>,2557.

สื่อออนไลน์จังหวัดกระบี่. “กระบี่.” [ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://www.krabi11.com/>,2557.

สำนักงานจังหวัดกระบี่. “กระบี่.” [ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://krabi.go.th/>,2557.

ศูนย์วิจัยทางการตลาดท่องเที่ยว. “กระบี่.” [ออนไลน์] เข้าได้ถึงจาก :

<http://intelligencecenter.tat.or.th/>,2557.