

บทที่ 4

ความเป็นไปได้ในการลงทุนที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ ชาวยุโรปและอเมริกาในจังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกาในจังหวัดเชียงใหม่ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลและแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อทำการศึกษาด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำข้อมูลมาใช้ประมาณการรายได้และค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นสำหรับการใช้ในการประเมินผลการลงทุนในโครงการดังกล่าวฯ โดยสามารถแบ่งการศึกษาข้อมูลได้เป็น 4 ส่วนดังนี้

- 4.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด
- 4.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค
- 4.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ
- 4.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

4.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

4.1.1 สภาพแวดล้อมตลาดและแนวโน้ม

ศูนย์บริการข้อมูลการค้าการลงทุน จังหวัดเชียงใหม่ ธันวาคม 2553 รายงานว่า ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยได้มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวกลุ่มที่เกิดในยุคหลังสงครามโลก ที่ขณะนี้ได้กลายเป็นวัยเกษียณอายุ และมีความต้องการใช้ชีวิตแบบใหม่ผ่านการท่องเที่ยวมากขึ้น สำหรับประเทศไทย นั้นรัฐบาลได้ออกนโยบายและมาตรการต่างๆ ในการพัฒนาและส่งเสริมกิจกรรมทางการท่องเที่ยวของไทยให้เป็นที่ยอมรับของชาวไทยและต่างชาติ โดยได้มุ่งพัฒนาการท่องเที่ยวเพื่อสนองความต้องการของกลุ่มตลาดนักท่องเที่ยวเชิงกิจกรรมและความสนใจเฉพาะ ซึ่งจะเห็นได้ชัดคือการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ การท่องเที่ยวพำนักระยะยาว เป็นต้น

มยุรีย์ ทองสงฆ์ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านการพัฒนาบริการท่องเที่ยว สำนักพัฒนาบริการท่องเที่ยว (2553) กล่าวว่า จากสถิติจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยสามารถจำแนกอายุในปีพ.ศ. 2544 จะมีนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุตั้งแต่ 45 ปีขึ้นไป ถึง 54 ปีจะมีสูงถึงร้อยละ 18.8 และอีกกลุ่มอายุ 55 ปีถึง 64 ปี มีถึงร้อยละ 10.5 กลุ่มอายุ 64 ปีขึ้นไปมีถึงร้อยละ 4.5 ซึ่งรวมแล้วมีประมาณทั้งหมดร้อยละ 35 กลุ่มผู้สูงอายุแนวโน้มจะสูงขึ้นในอนาคตในปี พ.ศ. 2563 จะมีถึง

7 ล้านคน อย่างไรก็ตามนักท่องเที่ยวผู้สูงอายุบางรายก็ขอ VISA O-A (VISA พิเศษที่มีระยะเวลาเวลานานมากกว่า 90 วัน ถึง 1 ปี) ซึ่งค่อนข้างน้อยแต่จะปะปนอยู่ในทั้ง 3 กลุ่ม คือกลุ่มผู้สูงอายุที่ขอ VISA O-A โดยตรงแล้วมาอยู่ในกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไปคือ ในกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไปในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เมื่อเดินทางเข้ามาแล้วจะขยายระยะเวลาในการที่จะอยู่ต่อและอีกกลุ่มหนึ่งคือกลุ่มที่มาพักรักษาตัวกลุ่มนี้จะปะปนกันอยู่ทั้ง 3 กลุ่ม และจากข้อมูลของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช รายงานสถานการณ์ ประเภทธุรกิจและกิจกรรมท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวของจังหวัดเชียงใหม่ ได้คาดการณ์เกี่ยวกับปริมาณนักท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในอนาคตว่า มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น โดยนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มาจาก สหรัฐอเมริกา และภูมิภาคยุโรป เช่นเยอรมัน อังกฤษ เดนมาร์ก ส่วนนักท่องเที่ยวจากภูมิภาคแถบเอเชียก็มีเพิ่มขึ้นกว่าเดิมบ้างแต่ไม่มากนัก

ข้อมูลจากสถิติจำนวนชาวต่างชาติที่เกษียณอายุ และมีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป ซึ่งขออนุญาตต่อ วีซ่า เกษียณอายุ ณ สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ของชาวยุโรปและอเมริกามีดังนี้ (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 จำนวนชาวต่างชาติที่เกษียณอายุที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป

อันดับ	ประเทศ	ปี 2551	ปี 2552	รวม
1	สหรัฐอเมริกา	656	573	1,229
2	ยุโรป	560	444	1,004
รวม		1,216	1,017	2,233

ที่มา : สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองจังหวัดเชียงใหม่

จากข้อมูลที่กล่าวข้างต้นทำให้นักลงทุนเห็นศักยภาพในการลงทุนธุรกิจที่พักระยะยาวประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และลونغสเตย์ในจังหวัดเชียงใหม่ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงปี 2551 มีจำนวนที่พักระยะยาว มีจำนวน 167 ยูนิต ในปี 2552 มีจำนวนที่พักระยะยาว 319 ยูนิต และในปี 2553 มีจำนวนที่พักระยะยาวจำนวน 531 ยูนิต ซึ่งจะตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนและย่านธุรกิจการค้า (เทศบาลนครเชียงใหม่, 2554 : ออนไลน์) ในส่วนกลุ่มลูกค้าในตลาดของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และลونغสเตย์ โดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวสูงอายุที่มีวันพักค่อนข้างยาวซึ่งการเข้าพักที่เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และลونغสเตย์ โดยทั่วไปจะมีค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการพักที่โรงแรม และกลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาพักรักษาพยาบาลในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งอาจจะมีผู้ติดตามมาดูแลหรือเยี่ยมอาการ เนื่องจากมีการให้บริการทางการแพทย์ต่ำกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งรัฐบาลของประเทศ

เหล่านี้มีสวัสดิการดูแลผู้สูงอายุของตนเองที่ดี แต่เนื่องมาจากค่าใช้จ่ายภายในประเทศที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็วทำให้จำเป็นต้องหาที่พักระยะยาวในต่างประเทศที่มีค่าใช้จ่ายต่ำกว่าในประเทศไทย ให้แก่ประชาชนผู้สูงอายุของตนเอง ซึ่งจังหวัดเชียงใหม่มีความได้เปรียบทางด้านภูมิอากาศที่อบอุ่น มีความเป็นมิตรสูงนักท่องเที่ยวที่มาอยู่จะสามารถปรับตัวได้ง่าย (ศูนย์บริการข้อมูลการค้าการลงทุน, 2553)

จังหวัดเชียงใหม่มีการเติบโตและความเจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านการท่องเที่ยว การเกษตร และทางด้านอุตสาหกรรม พร้อมทั้งยังมีความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่นมีการคมนาคมขนส่ง นอกจากนี้ยังมีสภาพแวดล้อมและทัศนียภาพที่สวยงามซึ่งเหมาะแก่การพักผ่อนยามเกษียณอายุ ทำให้เป็นแหล่งดึงดูดของนักท่องเที่ยวต่างประเทศเป็นจำนวนมากในแต่ละปี ทำให้ธุรกิจที่พักเติบโตด้วยเช่นกัน ซึ่งสถานบริการที่พักแรมมีหลากหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่พักมีบริการแบบระยะยาวได้แก่ บริการห้องชุด หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ซึ่งเป็นการบริการของห้องชุดเข้ากับการบริการห้องพักแบบโรงแรม ส่วนแบบลองสเตย์ เป็นที่พักระยะยาวเป็นเวลา 30 วันขึ้นไป ซึ่งจากข้อมูลเจ้าหน้าที่นิติบุคคลของอาคารชุดในเขตตำบลสุเทพ และตำบลช้างเผือก พบว่า แต่ละโครงการมีห้องชุดไว้บริการให้เช่าเฉลี่ย ร้อยละ 50-60 บางแห่งมีมากถึงร้อยละ 70-80 ซึ่งผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ และมีปริมาณการเช่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี ซึ่งชาวยุโรปและอเมริกันส่วนใหญ่ให้ความสนใจในการเช่าห้องชุดเนื่องจากเห็นว่าสงบ ปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่นร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีด เป็นต้น (กาญจนารัช สุวรรณ, 2553)

ที่พักในจังหวัดเชียงใหม่มีด้วยกันหลายประเภท เช่น โรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลองสเตย์ เป็นต้น แต่ประเภทมีบริการและราคาหลายระดับตามขนาดของที่พัก สิ่งอำนวยความสะดวก การบริการ ความปลอดภัย ความสะดวกในการเดินทาง การที่ลูกค้าจะเลือกที่พักรูปแบบใดขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายด้าน ซึ่งโรงแรม เป็นสถานที่ให้บริการที่พักชั่วคราวสำหรับผู้เดินทาง ในเรื่องของที่พักอาศัยที่มีหลายห้องติดต่อกันในอาคารหลังหนึ่ง มีบริการอาหารและบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพักอาศัยและเดินทาง ซึ่งส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในเมือง โดยมีค่าตอบแทนและคิดค่าบริการเป็นรายวัน หรือไม่เกิน 1 เดือน ทั้งนี้ ลูกค้าเป็นลูกค้าทั่วไปชาวไทยและชาวต่างชาติ แต่เมื่อลูกค้าต้องการพักในระยะยาวจะทำให้มีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง ส่วนรีสอร์ทเป็นสถานพักตากอากาศ มีที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งธรรมชาติมีบรรยากาศดี ในส่วนเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นลักษณะอาคารชุด มีการบริการของห้องชุดเข้ากับการบริการห้องพักแบบโรงแรม คือ มีชุดรับแขกและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ให้เลือกบริการเช่น พนักงานทำความสะอาด ทำเลที่ตั้งจะอยู่ในเมือง มีการคิดค่าบริการเป็นรายวัน และรายเดือน ส่วนลองสเตย์ เป็นที่พักสำหรับนักท่องเที่ยวที่พำนักอยู่ในประเทศไทยเพื่อการพักผ่อนเป็นเวลา 30 วันขึ้นไป (สำนักพัฒนาบริการท่องเที่ยว, 2553)

: ออนไลน์) โดยสรุปแล้วที่พัก แต่ละประเภทไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งหมด โดยโรงแรม ให้บริการเป็นรายวัน ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองใหญ่ แต่ไม่ได้อยู่ใกล้แหล่งธรรมชาติ ส่วนรีสอร์ท ตั้งอยู่ใกล้แหล่งธรรมชาติแต่ให้บริการเป็นรายวันเช่นเดียวกับโรงแรม ในส่วนของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ให้บริการเช่นเดียวกับโรงแรมมีการบริการทั้งรายวันและรายเดือน มีบริการสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน แต่ที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง และบริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม จัดอาหารทั่วไปไม่ได้คำนึงถึงสุขภาพมากนัก อันเนื่องมาจากกลุ่มลูกค้าของที่พักทั้ง 3 ประเภทนั้น เป็นนักธุรกิจ และนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศที่อยู่ในวัยที่ยังไม่ใส่ใจเรื่องสุขภาพมากนัก ซึ่งเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ อาทิเช่น เดอะแกรนด์ ฌักทร เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และสตูดิโอ 99 เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ เป็นต้น

4.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

1. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

- ภาพรวมธุรกิจที่พัก

จากนโยบายการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้จัดทำแผนแม่บทอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ. 2544-2553 เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวระหว่างประเทศที่จะเพิ่มขึ้น ซึ่งแม่บทดังกล่าวมุ่งเน้น ให้ประเทศไทยสามารถเป็นผู้นำทางการท่องเที่ยวในภูมิภาคเอเชียอย่างเนื่อง โดยส่งเสริมให้มีการกระจายตัวของนักท่องเที่ยวและรายได้จากการท่องเที่ยวออกสู่ภูมิภาค รวมทั้งปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวให้ทันสมัยเพื่อรองรับการแข่งขันจากการเปิดการค้าเสรี ซึ่งแนวความคิดในการส่งเสริมการท่องเที่ยวการพาณิชย์ ทั้งการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ และการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม มิตรภาพ โดยพัฒนาระบบการขนส่งทั้งทางบก รถไฟ ทางอากาศ ทางน้ำ และท่าเรือ ควบคู่กันไป ทำให้ผู้ประกอบการที่พักจึงเริ่มปรับตัว เพื่อรองรับการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น จึงเกิดการแข่งขันในการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะของตัวเอง พร้อมกับการสร้างมาตรฐานควบคู่ตามไปด้วย (ไทยแลนด์ลอสเตย์. 2554 : ออนไลน์)

- สถานะการแข่งขันในธุรกิจที่พักระยะยาว

สถานะการแข่งขันระหว่างคู่แข่งในปัจจุบันของธุรกิจที่พักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ มีหลายปัจจัยที่ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น โดยเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจเดิมหรือเคยลงทุนอยู่แล้ว ก่อตั้งมานานเห็นช่องทางการลงทุนที่ได้ดี มีประสบการณ์ จากการดำเนินธุรกิจในชีวิตประจำวันส่งผลให้บุคคลเหล่านี้ซึ่งอยู่ในวงการมีความใกล้ชิดกับข่าวสารทางการลงทุน มีความพร้อมของทุนและมีศักยภาพในการจัดหาทุน เคยลงทุนอยู่แล้วจะมีต้นทุนการก่อสร้างและดำเนินงานที่ต่ำกว่า เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป และผู้ประกอบการหลายรายมีที่ดินอยู่ในทำเลใจกลางเมือง หรือมีที่ดินที่กว้างขวางเป็นของตนเอง ทำให้มีต้นทุนที่ต่ำ แต่จากเนื่องจาก

กาลเวลาที่เปลี่ยนแปลงไปรูปแบบที่พัก และสิ่งอำนวยความสะดวกมีความทันสมัยกว่าเดิม ทำให้ ผู้ที่ดำเนินการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มานานจำเป็นต้องทำการปรับตัว ถึงแม้ว่าจะได้เปรียบทางการตลาดและเป็นที่รู้จักมานานดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น แต่ลูกค้ามักชอบสภาพแวดล้อมที่ใหม่และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารที่ทันสมัยและใหม่เมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ใกล้เคียงกัน (สมชาย ทรัพย์สิน โอปาร์, 2552)

2. คู่แข่งรายใหม่ ที่พักประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นลักษณะการบริการของห้องชุดเข้ากับบริการห้องพักแบบ โรงแรม คือ มีชุดรับแขก และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ให้เลือกบริการเช่น พนักงานทำความสะอาด และสองสแตย์เป็นที่พักสำหรับนักท่องเที่ยวที่พำนักอยู่ในประเทศไทยเพื่อการพักผ่อนเป็นเวลา 30 วันขึ้นไป ซึ่งทั้ง 2 ประเภทนี้ โครงการที่เปิดตัวใหม่ส่วนใหญ่ยังคงเน้นไปยังแหล่งธุรกิจหลัก และเริ่มมีจำนวนห้องพักที่จะเริ่มเข้ามาสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันในธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่จะเข้ามาลงทุนทำธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์อาจต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อราคาเช่าที่ลดลงและระยะเวลาของจุดคุ้มทุนอาจจะมียาวเวลายาวนานกว่าเดิม เนื่องจากผู้เช่ามีทางเลือกมากขึ้น แต่โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่เกิดขึ้นใหม่มีการพัฒนารูปแบบอาคาร การตกแต่งห้องพักที่ทันสมัย มีสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก และในส่วนของอาคารที่พัก เช่น ส่วนในบริเวณอาคาร สระว่ายน้ำ สถานที่ออกกำลังกาย เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการแข่งขันด้านทำเลที่ตั้ง ที่อยู่ในย่านธุรกิจ การคมนาคมสะดวกสบาย ขณะที่สภาพแวดล้อมของที่พักและการให้บริการก็เป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดลูกค้า ซึ่งลูกค้าเป็นลูกค้าทั่วไปทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ (ธิษณะ สมใจดี, 2553)

3. สินค้าทดแทนของที่พักระยะยาว ได้แก่ คอนโดมิเนียม และเกสต์เฮาส์ ซึ่งในปัจจุบันสินค้าทดแทนเหล่านี้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทำให้มีการแข่งขันโดยวิธีการต่างๆ แต่จะเห็นได้ว่าสินค้าทดแทนนั้นทดแทนกันไม่หมด เนื่องจากมีสิ่งอำนวยความสะดวกและบรรยากาศที่แตกต่างกัน คือ หอพัก อพาร์ทเมนท์ ห้องเช่า บางแห่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกเพียงเตียง และผู้เสื่อผ้าเท่านั้น ซึ่งทดแทนกันได้ไม่หมดแต่ลูกค้าก็สามารถเลือกที่จะพักที่ใดก็ได้ตามความพึงพอใจ

4. อำนาจต่อรองของลูกค้า เนื่องจากกลุ่มเป้าหมาย คือกลุ่มผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกาที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่ชื่นชอบการพักผ่อน ความเงียบสงบ นอกจากนี้กลุ่มเป้าหมายยังมีสวัสดิการหรือเงินบำนาญที่รัฐบาลของตนจ่ายให้เป็นรายเดือน ซึ่งรายได้ที่มั่นคงและยังมีเงินเก็บสะสมส่วนตัว ซึ่งทำให้นักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มีกำลังในการใช้จ่ายสูง จึงอาจทำให้นักท่องเที่ยวเลือกอื่นแทนการใช้บริการ ทำให้เกิดอำนาจต่อรองขึ้น

5. อำนาจต่อรองของผู้ขาย อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยในการผลิตของที่พักระยะยาวนั้นมีไม่มากนัก เนื่องจากผู้ขายปัจจัยการผลิตไม่ว่าจะเป็นบริษัทรักษาความปลอดภัย ร้านจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่มีเป็นจำนวนมาก ทำให้ธุรกิจที่พักระยะยาวสามารถที่จะเลือกผู้ขายปัจจัยการผลิตได้ก็ได้ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าผู้ขายปัจจัยการผลิตมีจำนวนมากจึงส่งผลต่อความเข้มข้นของการแข่งขันในธุรกิจที่พักระยะยาวค่อนข้างต่ำ เพราะธุรกิจที่พักระยะยาวสามารถเลือกผู้ขายปัจจัยการผลิตได้มากจึงส่งผลต่อธุรกิจค่อนข้างต่ำ (ไทยแลนด์ ลองสเตย์. 2554 : ออนไลน์)

4.1.3 การวิเคราะห์คู่แข่งทางตรง และคู่แข่งทางอ้อม

1. คู่แข่งทางตรงของธุรกิจที่พักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ จะเป็นคู่แข่งขั้นที่พักรายรายรายเดือน ได้แก่ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลอสเตย์ โดยในปี 2553 จำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลอสเตย์ ในจังหวัดเชียงใหม่ มีจำนวน 47 แห่ง (เทศบาลนครเชียงใหม่, 2554 : ออนไลน์)

2. คู่แข่งทางอ้อมของธุรกิจที่พักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ จะเป็นคู่แข่งขั้นที่พักรายรายรายเดือน ได้แก่ คอนโดมิเนียม และเกสต์เฮาส์ โดยในปี 2553 มีสถานประกอบการที่พักรายรายรายเดือน คอนโดมิเนียม และเกสต์เฮาส์ ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 225 แห่ง (กรมการท่องเที่ยว, 2554 : ออนไลน์)

4.1.4 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT) ของธุรกิจที่พักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่

จุดแข็ง (Strength Analysis)

1. เน้นการบริการที่มีความเป็นกันเอง ผสมผสานวัฒนธรรมท้องถิ่น ทำให้ผู้มาพักรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของท้องถิ่น

2. การบริการอาหารเช้าเพื่อสุขภาพ โดยคัดสรรผลิตภัณฑ์อาหารที่ดีต่อสุขภาพ ใช้วัตถุดิบปลอดสารพิษประกอบอาหารจากนักโภชนาการผู้เชี่ยวชาญ

3. ผู้จัดการมีกลุ่มเพื่อนและคนรู้จักอยู่ที่ต่างประเทศจำนวนหนึ่งในทวีปยุโรป และอเมริกา ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้สามารถแนะนำที่พักแบบระยะยาวให้ได้

4. ลูกค้าที่มาพักมีโอกาสแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมและประสบการณ์โดยตรงกับผู้ให้บริการ

5. ผู้จัดการเป็นพันธมิตรที่ดีกับบริษัททัวร์หลายๆ

6. ที่พักอยู่ใกล้ตัวเมืองเชียงใหม่ บรรยากาศดี ไม่แออัด เหมาะสำหรับใช้เป็นสถานที่พักผ่อนและสามารถเดินทางเข้าเมืองได้สะดวก รวมทั้งไม่ไกลจากสถานที่ท่องเที่ยวรอบๆ บริเวณที่พัก

จุดอ่อน (Weakness Analysis)

1. ไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้า ทำให้เกิดความไม่ไว้วางใจในการมาพัก
2. ขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่พักแบบพำนักระยะยาว

โอกาส (Opportunities Analysis)

1. ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวและยังเป็นศูนย์กลางของการเดินทางประเทศอื่นอีก
2. รัฐบาลให้การสนับสนุนในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมอย่าง
3. จังหวัดเชียงใหม่เป็นจุดศูนย์กลางในภาคเหนือ และมีการคมนาคมขนส่งสะดวก
4. ภาครัฐมีการจัดงานแสดงสินค้าท่องเที่ยวนานาชาติ อาทิเช่น Pata Travel Mart, World Travel Mart (WTM), International Tourism Exchange Travel and Tourism World Fair

ต่อเนื่อง

อุปสรรค (Threat Analysis)

1. เนื่องจากในจังหวัดเชียงใหม่มีการเจริญเติบโตที่รวดเร็วของธุรกิจที่พักจะส่งผลให้มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันการตัดราคาค่าที่พัก
2. การผันผวนของราคาน้ำมัน และเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว และภัยธรรมชาติ ต่างๆ

4.1.5 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย (Vision Mission & Goal)

1. วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกา ที่มุ่งสู่ความเป็นเลิศด้านการบริการที่พักระยะยาวที่ได้มาตรฐาน โดยให้ความสำคัญสูงสุดต่อการสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า

2. พันธกิจ (Mission)

- เพิ่มมูลค่าโดยสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งด้านคุณภาพ ราคา รวมไปถึงการให้บริการที่พักระยะยาวเป็นมาตรฐานเกิดความประทับใจในครั้งแรก และการมุ่งสู่ความเป็นผู้นำด้านการบริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า

- สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้พนักงานมีใจรักในงานบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกและดูแลลูกค้าอย่างดีที่สุดตลอดเวลาที่พักระยะยาว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

3. เป้าหมาย (Goal)

- เป็นที่พักระยะยาว และกิจกรรมผ่อนคลายสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา
- เป็นที่พักระยะยาวที่มีมาตรฐานการท่องเที่ยวไทย โดยรองรับจากกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา
- สร้างแบรนด์ให้มียี่ห้อเป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา
- ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีความพึงพอใจหลังจากการเข้ามาใช้บริการ

4.1.6 การวิเคราะห์ความต้องการที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกาของผู้ตอบแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ด้านความต้องการของตลาด โดยแบบสอบถามเพื่อสำรวจความต้องการที่พักแบบพำนักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา ในจังหวัดเชียงใหม่ จากกลุ่มตัวอย่าง 120 ราย

การวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ สัญชาติ สถานภาพ อาชีพสูงสุดท้าย รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ เคยเดินทางมาจังหวัดเชียงใหม่ สี่ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเดินทางมาในจังหวัดเชียงใหม่ เหตุผลที่เลือกมาจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความต้องการเลือกที่พักระยะยาว ได้แก่ รูปแบบสถานที่พักระยะยาว ทำเลที่ตั้ง รูปแบบการตกแต่งห้องพัก สีของห้องพัก จำนวนห้องนอน เฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในห้องพัก ราคาที่เหมาะสมของการพักในที่พักแบบพำนักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก ราคาที่เหมาะสมในบริการซัก อบ รีด ต่อเดือน บริการด้านต่างๆ ในบริเวณใกล้เคียงที่พัก รูปแบบบริการอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ราคาที่เหมาะสมบริการอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพต่อมื้อ กิจกรรมระหว่างที่พักในที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ คุณสมบัติ ของพนักงานที่ให้บริการภายในที่พัก กระบวนการบริการภายในที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ และความต้องการใช้บริการที่พักระยะยาวภายในที่พักแบบพำนักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	74	61.7
หญิง	46	38.3
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศชาย คิดเป็นร้อยละ 61.7 รองลงมาคือ เพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 38.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
55-59 ปี	42	35.0
60-64 ปี	64	53.3
65 ปีขึ้นไป	14	11.7
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 60-64 ปี คิดเป็นร้อยละ 53.3 รองลงมาคือ 55-59 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.0 และ 65 ปีขึ้นไป คิดเป็น ร้อยละ 11.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกสัญชาติตามทวีป

สัญชาติตามทวีป	จำนวน	ร้อยละ
ยุโรป	71	59.2
อเมริกา	49	40.8
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสัญชาติตามทวีป ยุโรป คิดเป็นร้อยละ 59.2 รองลงมาคือ อเมริกา คิดเป็นร้อยละ 40.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	13	10.9
สมรส	4	3.3
หม้าย	40	33.3
หย่าร้าง หรือแยกกันอยู่	63	52.5
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพหย่าร้าง หรือแยกกันอยู่ คิดเป็นร้อยละ 52.5 รองลงมาคือ หม้าย คิดเป็นร้อยละ 33.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพสุดท้าย

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ	20	16.7
พนักงานบริษัทเอกชน	61	50.8
ธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระ	39	32.5
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพสุดท้าย พนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 50.8 รองลงมาคือ ธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระ คิดเป็นร้อยละ 32.5 และข้าราชการ หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับรายได้ต่อเดือน

ระดับรายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 2,000 เหรียญสหรัฐ	24	20.0
2,000-5,000 เหรียญสหรัฐ	52	43.3
5,001-10,000 เหรียญสหรัฐ	30	25.0
มากกว่า 10,000 เหรียญสหรัฐ	14	11.7
รวม	120	100.0

หมายเหตุ : คิดอัตราแลกเปลี่ยน 1 US\$ เท่ากับ 30.46 บาท ณ วันที่ 20 ก.ย. 54

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับรายได้ต่อเดือน 2,000-5,000 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 43.3 รองลงมาคือ 5,001-10,000 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 25.0 น้อยกว่า 2,000 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 20.0 และมากกว่า 10,000 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 11.7 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ตอบแบบสอบถามในจังหวัดเชียงใหม่
 ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการเดินทางมาจังหวัดเชียงใหม่ครั้งแรกหรือไม่

การเดินทางมาจังหวัดเชียงใหม่	จำนวน	ร้อยละ
ครั้งแรก	48	40.0
ไม่ใช่ครั้งแรก	72	60.0
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เดินทางมาเชียงใหม่ไม่ใช่ครั้งแรก คิดเป็นร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ เดินทางมาครั้งแรก คิดเป็นร้อยละ 40.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเดินทางมาในจังหวัดเชียงใหม่

สื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเดินทางมาในจังหวัดเชียงใหม่	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทนำเที่ยว และบริษัทจองห้องพัก	23	19.2
นิตยสาร/หนังสือพิมพ์	20	16.7
คนรู้จักแนะนำ	16	13.3
โทรทัศน์/วิทยุ	6	5.0
อินเทอร์เน็ต	46	38.3
เอกสารประชาสัมพันธ์	9	7.5
บูธงานแสดงสินค้าธุรกิจที่พัก	30	25.0
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สื่อที่มีอิทธิพลคือ อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 38.3 รองลงมาคือ บุคลากรแสดงสินค้าธุรกิจที่พัก คิดเป็นร้อยละ 25.0 บริษัทนำเที่ยว และบริษัทของห้องพัก คิดเป็นร้อยละ 19.2 นิตยสาร/หนังสือพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 16.7 คนรู้จักแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 13.3 เอกสารประชาสัมพันธ์ คิดเป็นร้อยละ 7.5 โทรทัศน์/วิทยุ คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเหตุผลการเลือกมาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่

เหตุผลการเลือกมาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่	จำนวน	ร้อยละ
คนเชียงใหม่อภัยาศัยดี เป็นมิตร และสุภาพ	30	25.0
ค่าครองชีพถูก	25	20.8
มีความปลอดภัย	20	16.7
อากาศดี อบอุ่น	45	37.5
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเหตุผลการเลือกมาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ อากาศดี อบอุ่นคิดเป็นร้อยละ 37.5 รองลงมาคือ คนเชียงใหม่อภัยาศัยดี เป็นมิตร และสุภาพ คิดเป็นร้อยละ 25.0 ค่าครองชีพถูก คิดเป็นร้อยละ 20.8 และมีความปลอดภัย คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการเลือกที่พักระยะยาว

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบสถานที่พักระยะยาวที่สนใจ

รูปแบบสถานที่พักระยะยาวที่สนใจ	จำนวน	ร้อยละ
หอพัก	5	4.1
คอนโดมิเนียม	12	10.0
เกสต์เฮ้าส์	20	16.7
เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	35	29.2
ลองสเตย์	48	40.0
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรูปแบบสถานที่พัก คือ ลongsเตย์ คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ คิดเป็นร้อยละ 29.2 เกสต์เฮ้าส์ คิดเป็นร้อยละ 16.7 คอนโดมิเนียม คิดเป็นร้อยละ 10.0 และ หอพัก คิดเป็นร้อยละ 4.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามทำเลที่ตั้งของที่พัก ระยะยาว

ทำเลที่ตั้งของที่พักระยะยาว	จำนวน	ร้อยละ
ในตัวเมือง	46	38.3
นอกเมือง	74	61.7
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการทำเลที่ตั้งนอกเมือง คิดเป็นร้อยละ 61.7 รองลงมาคือ ในตัวเมือง คิดเป็นร้อยละ 38.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงเวลาของการมาพักระยะยาว

ช่วงเวลาของการมาพัก	จำนวน	ร้อยละ
กรกฎาคม – มกราคม	70	58.3
กุมภาพันธ์-มิถุนายน	50	41.7
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เดินทางช่วงเวลา กรกฎาคม – มกราคม คิดเป็นร้อยละ 58.3 รองลงมาคือ กุมภาพันธ์-มิถุนายน คิดเป็นร้อยละ 41.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวน และร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการส่งเสริมทางการตลาดแบบใดที่ท่านจะเลือกใช้บริการที่พักระยะยาว

รูปแบบการส่งเสริมทางการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
มีการโฆษณาในสื่อต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต	51	43.8
มีการประชาสัมพันธ์ทางแผ่นพับใบปลิว	32	27.0
มีการปรับลดราคาลงในช่วงนอกฤดูกาล	83	71.5

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกรูปแบบการส่งเสริมทางการตลาดแบบมีการปรับลดราคาลงในช่วงนอกฤดูกาล คิดเป็นร้อยละ 71.5 รองลงมาคือ มีการโฆษณาในสื่อต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 43.8 และ มีการประชาสัมพันธ์ทางแผ่นพับ โบปปลิว คิดเป็นร้อยละ 27.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบการตกแต่งห้องพักที่ต้องการ

รูปแบบการตกแต่งห้องพักที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
เรียบง่ายเป็นธรรมชาติ	68	56.7
คำนึงถึงพื้นที่ประโยชน์ใช้สอย	16	13.3
แสดงถึงวัฒนธรรมท้องถิ่น	36	30.0
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรูปแบบการตกแต่งห้องพัก เรียบง่ายเป็นธรรมชาติ คิดเป็นร้อยละ 56.7 รองลงมาคือแสดงถึงวัฒนธรรมท้องถิ่น คิดเป็นร้อยละ 30.0 และคำนึงถึงพื้นที่ประโยชน์ใช้สอย คิดเป็นร้อยละ 13.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.16 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสีของห้องพักที่ต้องการ

สีของห้องพักที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
สีขาว	36	30.0
สีฟ้า	45	37.5
สีเทา	23	19.2
สีเหลืองอ่อน	7	5.8
สีอื่นๆ ได้แก่ ส้ม เทา เขียว ชมพู	9	7.5
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการห้องพักสีฟ้า คิดเป็นร้อยละ 37.5 รองลงมาคือ สีขาว คิดเป็นร้อยละ 30.0 และสีเทา คิดเป็นร้อยละ 19.2 สีเหลืองอ่อน คิดเป็นร้อยละ 5.8 และสีอื่นๆ ได้แก่ ส้ม เทา เขียว ชมพู คิดเป็นร้อยละ 7.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.17 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนห้องนอนที่
ต้องการ

จำนวนห้องนอนที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
1 ห้องนอน	91	75.8
2 ห้องนอน	22	18.3
3 ห้องนอน	4	3.3
มากกว่า 3 ห้องนอน	3	2.6
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการ 1 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 75.8 รองลงมาคือ 2 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 18.3 3 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 3.3 และมากกว่า 3 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 2.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.18 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการ
ภายในห้องพัก

เฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการภายในห้องพัก	จำนวน	ร้อยละ
ที่นอน/เครื่องนอน	117	97.5
ตู้เสื้อผ้า	109	90.8
โต๊ะเขียนหนังสือ เก้าอี้	83	69.1
โต๊ะเครื่องแป้ง	17	14.1
เครื่องสุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ	26	21.7
นิตยสาร/หนังสือพิมพ์	20	16.7
อื่นๆ ได้แก่ โซฟา	12	10.0

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการภายในห้องพักมี ที่นอน/
เครื่องนอน คิดเป็นร้อยละ 97.5 รองลงมาคือ ตู้เสื้อผ้า คิดเป็นร้อยละ 90.8 โต๊ะเขียนหนังสือ เก้าอี้
คิดเป็นร้อยละ 69.1 เครื่องสุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ คิดเป็นร้อยละ 21.7 นิตยสาร/หนังสือพิมพ์ คิด
เป็นร้อยละ 16.7 และอื่นๆ ได้แก่ โซฟา คิดเป็นร้อยละ 10.0

ตารางที่ 4.19 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเครื่องใช้ไฟฟ้าที่
ต้องการภายในห้องพัก

เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ต้องการภายในห้องพัก	จำนวน	ร้อยละ
โทรทัศน์	79	65.8
ตู้เย็น	41	34.1
พัดลม	30	25.0
เครื่องทำน้ำอุ่น	75	62.5
เครื่องปรับอากาศ	87	72.5

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการภายในห้องมีเครื่องใช้ไฟฟ้า
เครื่องปรับอากาศ คิดเป็นร้อยละ 72.5 รองลงมาคือ โทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 65.8 เครื่องทำน้ำอุ่น
คิดเป็นร้อยละ 62.5 ตู้เย็น คิดเป็นร้อยละ 34.1 และ พัดลม คิดเป็นร้อยละ 25.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.20 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามราคาที่เหมาะสมของที่
พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุต่อเดือน (ราคารวมอาหารเช้า)

ราคาที่เหมาะสมของการพัก	จำนวน	ร้อยละ
500-800 เหรียญสหรัฐ	21	17.5
801-1,000 เหรียญสหรัฐ	35	29.2
1,001-1,500 เหรียญสหรัฐ	54	45.0
1,501-2,000 เหรียญสหรัฐ	10	8.3
รวม	120	100.0

หมายเหตุ : คิดอัตราแลกเปลี่ยน 1 US\$ เท่ากับ 30.46 บาท ณ วันที่ 20 ก.ย. 54

จากตารางที่ 4.20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีราคาที่เหมาะสมของการพัก
1,001-1,500 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงมาคือ 801-1,000 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ
29.2 500-800 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 17.5 และ 1,501-2,000 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 8.3
ตามลำดับ

ตารางที่ 4.21 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวก หรือบริการในที่พัก

ความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวก หรือบริการในที่พัก	จำนวน	ร้อยละ
ยามรักษาความปลอดภัย	32	26.7
บริการทำความสะอาดห้องพัก	84	70.0
บริการอาหารเช้าฟรี	53	49.0
นักโภชนาการ	49	40.8
บริการเคเบิลทีวี	51	42.5
บริการซัก อบ รีด	57	47.5
บริการรับ-ส่ง	31	28.0
บริการอินเทอร์เน็ต	28	24.0

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกหรือบริการคือ บริการทำความสะอาดห้องพัก คิดเป็นร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ บริการอาหารเช้าฟรี คิดเป็นร้อยละ 49.0 บริการซัก อบ รีด คิดเป็นร้อยละ 47.5 บริการเคเบิลทีวี คิดเป็นร้อยละ 42.5 นักโภชนาการ คิดเป็นร้อยละ 40.8 บริการรับ-ส่ง คิดเป็นร้อยละ 28.0 ยามรักษาความปลอดภัย คิดเป็นร้อยละ 26.7 และบริการอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 24.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.22 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามราคาที่เหมาะสมในบริการซัก อบ รีด ต่อเดือน

ราคาที่เหมาะสมในบริการซัก อบ รีด ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
26-30 เหรียญสหรัฐ	23	19.2
31-35 เหรียญสหรัฐ	63	52.5
36 เหรียญสหรัฐขึ้นไป	34	28.3
รวม	120	100.0

หมายเหตุ : คิดอัตราแลกเปลี่ยน 1 US\$ เท่ากับ 30.46 บาท ณ วันที่ 20 ก.ย. 54

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการราคาบริการซัก อบ รีด ต่อเดือน 31-35 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 52.5 รองลงมาคือ 36 เหรียญสหรัฐ ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 28.3 และ 26-30 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 19.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามบริการด้านต่างๆ ในบริเวณใกล้เคียงที่พัก

ความต้องการบริการด้านต่างๆ ในบริเวณใกล้เคียงที่พัก	จำนวน	ร้อยละ
ธนาคาร/บริการแลกเปลี่ยนเงิน	49	40.8
บริการขนส่งมวลชน	28	23.3
โรงพยาบาล	85	70.8
ศูนย์การค้า	47	39.1
อื่นๆ ได้แก่ สวนสุขภาพ	7	5.8

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการบริการด้านต่างๆ บริเวณใกล้เคียง โรงพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 70.8 รองลงมาคือ ธนาคาร/บริการแลกเปลี่ยนเงิน คิดเป็นร้อยละ 40.8 ศูนย์การค้า คิดเป็นร้อยละ 39.1 บริการขนส่งมวลชนคิดเป็นร้อยละ 23.3 และอื่นๆ ได้แก่ สวนสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 5.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.24 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรูปแบบบริการอาหาร และเครื่องดื่มน้ำเพื่อสุขภาพระหว่างการในที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ

รูปแบบอาหารเพื่อสุขภาพ	จำนวน	ร้อยละ
อาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพแบบอเมริกัน	51	38.4
อาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพแบบยุโรป	32	23.8
อาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพตามที่นักโภชนาการแนะนำ	65	50.0

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.24 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการรูปแบบบริการอาหารและเครื่องดื่มนั้นๆ เพื่อสุขภาพตามที่นักโภชนาการแนะนำ คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ อาหารและเครื่องดื่มแบบอเมริกัน คิดเป็นร้อยละ 38.4 และอาหารเพื่อสุขภาพและเครื่องดื่มแบบยุโรป คิดเป็นร้อยละ 23.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.25 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามราคาที่เหมาะสมบริการอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ต่อมือ

ราคาที่เหมาะสมบริการอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ต่อมือ	จำนวน	ร้อยละ
1-5 เหรียญสหรัฐ	27	22.5
6-10 เหรียญสหรัฐ	74	61.7
11 เหรียญสหรัฐ ขึ้นไป	19	15.8
รวม	120	100.0

หมายเหตุ : คิดอัตราแลกเปลี่ยน 1 US\$ เท่ากับ 30.46 บาท ณ วันที่ 20 ก.ย. 54

จากตารางที่ 4.25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการราคาที่เหมาะสมบริการอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ต่อมือ 6-10 เหรียญสหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 61.7 รองลงมาคือ 1-5 เหรียญสหรัฐคิดเป็นร้อยละ 22.5 และ 11 เหรียญสหรัฐ ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 15.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.26 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการกิจกรรมระหว่างการพักในที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ

ความต้องการกิจกรรมระหว่างการพัก	จำนวน	ร้อยละ
การท่องเที่ยว	21	17.5
ห้องออกกำลังกาย	46	38.3
นวดแผนโบราณ และสปา	81	67.5
ห้องหนังสือ และคอมพิวเตอร์พร้อมอินเทอร์เน็ต	57	47.5
อื่นๆ ได้แก่ งานจัดสวน	9	7.5

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการกิจกรรมระหว่างการพักผ่อน แอโรบิก และสปา คิดเป็นร้อยละ 67.5 รองลงมาคือห้องหนังสือ และคอมพิวเตอร์พร้อมอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 47.5 ห้องออกกำลังกาย คิดเป็นร้อยละ 38.3 การท่องเที่ยว คิดเป็นร้อยละ 17.5 และ อื่นๆ ได้แก่ งานจัดสวน คิดเป็นร้อยละ 7.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.27 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามคุณสมบัติของพนักงานที่ให้บริการภายในที่พัก

คุณสมบัติของพนักงานที่ให้บริการภายในที่พัก	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานสามารถให้บริการ 24 ชั่วโมง	74	61.6
พนักงานสามารถพูดภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี	48	40.0
พนักงานมีการยิ้มแย้ม การต้อนรับ และการกล่าวคำอำลา	68	56.6
พนักงานแต่งกาย สะอาด สุภาพ และเรียบร้อย	39	32.5
พนักงานมีการชี้แจง แนะนำ หรือให้ข้อมูลที่ถูกต้อง สอบถามได้อย่างชัดเจน	57	47.5
พนักงานมีการให้บริการด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง เชื่อถือได้	32	26.7
พนักงานมีความซื่อสัตย์ สุจริต เป็นที่วางใจได้	51	42.5
พนักงานได้รับการฝึกอบรมการบริการอย่างสม่ำเสมอ	31	28.0

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.27 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการคุณสมบัติของพนักงานที่ให้บริการภายในที่พัก พนักงานสามารถให้บริการ 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 61.6 รองลงมาคือพนักงานมีการยิ้มแย้ม การต้อนรับ และการกล่าวคำอำลา คิดเป็นร้อยละ 56.6 พนักงานมีการชี้แจง แนะนำ หรือให้ข้อมูลที่ถูกต้องสอบถามได้อย่างชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 47.5 พนักงานมีความซื่อสัตย์ สุจริต เป็นที่วางใจได้ คิดเป็นร้อยละ 42.5 พนักงานสามารถพูดภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี คิดเป็นร้อยละ 40.0 พนักงานแต่งกาย สะอาด สุภาพ และเรียบร้อย คิดเป็นร้อยละ 32.5 พนักงานได้รับการฝึกอบรมการบริการอย่างสม่ำเสมอ คิดเป็นร้อยละ 28.0 พนักงานมีการให้บริการด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง เชื่อถือได้ คิดเป็นร้อยละ 26.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.28 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามกระบวนการบริการ ภายในที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ

กระบวนการบริการ	จำนวน	ร้อยละ
สามารถสำรองห้องพัสดุหน้าทางอินเทอร์เน็ตได้	68	56.6
ให้บริการที่รวดเร็ว	39	32.5
มีขั้นตอนเงื่อนไขในการเข้าพักไม่ยุ่งยาก	74	61.6
ให้ความช่วยเหลือเมื่อลูกค้าประสบปัญหาต่างๆ	56	46.7
มีระบบการทำงาน การให้บริการที่ได้มาตรฐาน	26	21.7
มีกฎระเบียบที่ชัดเจน	44	22.0
ขั้นตอนการจองเช็คอิน-เช็คเอาท์ รวดเร็วไม่ต้องรอนาน	20	16.7

หมายเหตุ : จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 120 ราย เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.28 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการกระบวนการบริการภายใน ศูนย์สำหรับผู้เกษียณอายุ มีขั้นตอนเงื่อนไขในการเข้าพักไม่ยุ่งยาก คิดเป็นร้อยละ 61.6 รองลงมาคือ สามารถสำรองห้องพัสดุหน้าทางอินเทอร์เน็ตได้ คิดเป็นร้อยละ 56.6 ให้ความช่วยเหลือเมื่อลูกค้า ประสบปัญหาต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 46.7 มีกฎระเบียบที่ชัดเจน คิดเป็นร้อยละ 22.0 ให้บริการที่ รวดเร็ว คิดเป็นร้อยละ 32.5 มีระบบการทำงาน การให้บริการที่ได้มาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 21.7 และขั้นตอนการจองเช็คอิน-เช็คเอาท์ รวดเร็วไม่ต้องรอนาน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.29 แสดงจำนวน และร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการใช้บริการ ที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุ

ความต้องการใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้บริการแน่นอน	109	90.8
ไม่ใช้บริการ	3	2.5
ไม่แน่ใจ	8	6.7
รวม	120	100.0

จากตารางที่ 4.29 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการใช้บริการแน่นอน คิดเป็น ร้อยละ 90.8 รองลงมาคือ ไม่แน่ใจ คิดเป็นร้อยละ 6.7 และไม่ใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ

4.1.7 การตลาดเป้าหมาย (Target Marketing)

การแบ่งส่วนตลาด การเลือกกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจที่พักระยะยาว สามารถกำหนดได้ดังนี้

1. การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

การแบ่งตามเกณฑ์ประชากรศาสตร์ (Demographic) กลุ่มลูกค้าผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกา แบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่

- ช่วงอายุ ได้แก่ 55 ปีขึ้นไป
- อาชีพ ได้แก่ ข้าราชการ หรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน และธุรกิจส่วนตัวหรือประกอบอาชีพอิสระ
- รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ได้แก่ เกินกว่า 2,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป

2. กลุ่มเป้าหมาย (Target Group) สามารถแบ่งได้ดังนี้

กลุ่มเป้าหมายหลัก มีช่วงอายุ 55 ปีขึ้นไป ประกอบอาชีพ พนักงานเอกชน มีระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 2,000-5,000 เหรียญสหรัฐเป็นชาวทวีปยุโรป และอเมริกา จากข้อมูลสภาพแวดล้อมของตลาดที่พักระยะยาว จึงกลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มผู้เกษียณอายุทวีปเอเชีย

3. การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)

การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ของธุรกิจที่พักระยะยาว หมายถึงการสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะแตกต่างจากคู่แข่ง และเป็นตำแหน่งที่มีคุณค่าทางจิตใจของลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย ดังนั้นจึงถูกจัดวางตำแหน่งทางการตลาดเป็น “Longstay : Health, Nutrition กล่าวคือเป็นที่พักอาศัยสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา ที่มีระยะยาวเวลาการพัก 30 วันขึ้นไป ซึ่งมีการผสมผสานระหว่างบริการของโรงแรมกับสิ่งอำนวยความสะดวกเทียบเท่ากับห้องชุด พร้อมการเน้นบริการดูแลผู้เกษียณอายุในด้านของอาหารเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ จัดกิจกรรมผ่อนคลาย โดยทำเลที่ตั้งจะใกล้กับธรรมชาติแถบชานเมือง

ดังนั้นอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิเวทริชั่น จึงใช้ช่องทางสร้างความแตกต่างเพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันทางกลยุทธ์ คือการสร้างที่พักระยะยาวเน้นกลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุที่มีรายได้ปานกลางในประเทศที่พัฒนาแล้ว นำเสนอการรวมบริการห้องพักแบบบริการห้องชุด หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เข้ากับการบริการห้องพักแบบโรงแรม มีบริการอาหารเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ บริการซัก อบ รีด นอกจากนี้ด้านทำเลที่ตั้งใช้ที่ดินที่มีอยู่แล้ว เพื่อเป็นการลดต้นทุน ซึ่งใกล้กับธรรมชาติแถบเมือง แต่ไม่ไกลจากตัวเมืองมากนัก



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.30 แสดงการเปรียบเทียบความได้เปรียบเสียเปรียบของแต่ละโครงการ

รายการ	โครงการA (60ห้อง)	โครงการB (9 ห้อง)	อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น (16 ห้อง)
ลักษณะการพัก	รายวันและรายเดือน	รายวันและรายเดือน	รายเดือน
รูปแบบสิ่งปลูก สร้าง	อาคารสูง	ที่พัก 2 ชั้น	ที่พัก ชั้นเดียว
รูปแบบบริการ	บริการห้องชุดรวมกับ บริการโรงแรม	บริการห้องชุดรวมกับ บริการโรงแรม	บริการห้องชุดรวมกับบริการ โรงแรม
ลักษณะบริการ อาหาร	ไม่มีบริการอาหารเพื่อ สุขภาพ โดย นัก โภชนาการ	ไม่มีบริการอาหารเพื่อ สุขภาพ โดย นัก โภชนาการ	มีบริการอาหารเพื่อสุขภาพ โดยนักโภชนาการ
กิจกรรมผ่อน คลาย	มีบริการนวดแผนโบราณ และสปา จากภายนอก	ไม่มีบริการนวดแผน โบราณ และสปา	มีบริการนวดแผนโบราณ และสปา ให้บริการบริเวณที่ พัก
บริการ ออก กำลังกาย	มีห้องออกกำลังกาย	มีสระว่ายน้ำ สนามกอล์ฟ บริการจากภายนอก	มี ห้อง ออก ก ำ ลั ง ก า ย ให้บริการบริเวณที่พัก
บริการซัก อบ รีด	บริการซัก อบ รีด รายวัน เป็นบริการจากภายนอก	บริการซัก อบ รีด รายวัน เป็นบริการจากภายนอก	บริการซัก อบ รีด เป็นราย เดือนให้บริการบริเวณที่พัก
ทำเลที่ตั้ง	ตั้งอยู่ในเมือง	ตั้งอยู่ในเมือง	ตั้งอยู่ชานเมือง
กลุ่มลูกค้า	ลูกค้าชาวไทย และ ต่างชาติ	ลูกค้าชาวไทย และ ต่างชาติ	ลูกค้าผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกา

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

4.1.8 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น

จากผลการศึกษาความต้องการของตลาด โดยแบบสอบถามเพื่อสำรวจความต้องการที่พัก
แบบพำนักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา ในจังหวัดเชียงใหม่ และจากการ
สัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่พักระยะยาว จึงนำมากำหนดกลยุทธ์ได้ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวทริชั่น เป็นที่พักลอจิสติกส์ ห้องพักรักษาพยาบาลในประกอบด้วย ที่นอน/เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเขียนหนังสือ เก้าอี้ นิตยสาร/หนังสือพิมพ์ โซฟา เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้เย็น และเครื่องสุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ ส่วนการบริการต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

1. บริการห้องพักรายเดือน รวมบริการดังนี้

- พัก 1 คนต่อห้อง (กรณีต้องการ 2 คนต่อห้อง มีบริการ เตียงเสริม โดยคิดอัตราค่าพักเป็นรายบุคคลต่อเดือน)

- อาหารเช้า

- ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา

- อินเทอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูงและเคเบิลทีวี

- ทำความสะอาด 3 ครั้ง ต่ออาทิตย์ โดย 1 ครั้งใหญ่ ทำความสะอาดห้องพัก เปลี่ยนผ้าปูที่นอน และผ้าเช็ดตัว ส่วน 2 ครั้งย่อย ทำความสะอาดห้องพัก เปลี่ยนผ้าเช็ดตัว

- บริการห้องออกกำลังกาย

- บริการห้องหนังสือและคอมพิวเตอร์พร้อมอินเทอร์เน็ต 2 เครื่อง

- บริการรับ-ส่ง สนามบิน

- บริการ รถส่งที่ประตูท่าแพ ไนท์บาร์ซาร์ และถนนนิมมานเหมินท์ ทุกวัน

โดยรถออกเวลา 18.30 น.

2. บริการจัดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ ซึ่งมีรายการจัดชุดสำหรับอาหารประจำวัน หมุนเวียนรายสัปดาห์ 4 สัปดาห์ (ภาคผนวก ก.)

3. บริการจัดกิจกรรมพักผ่อนและผ่อนคลาย ได้แก่ กิจกรรมนวดและสปา เริ่มให้บริการ 8.00-17.00 น.

4. บริการ ชัก อบ รีด

2. กลยุทธ์ด้านราคา

กลุ่มเป้าหมาย มีราคาที่เหมาะสมของที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุต่อเดือน ราคารวมอาหารเช้า จำนวน 1,001-1,500 เหรียญสหรัฐ (หรือเป็นเงินไทย 30,490-45,690 บาท) มีช่วงการเข้าพัก 2 ฤดูกาล ได้แก่ ช่วงฤดูกาลเดือน ก.ค.-ม.ค. และช่วงนอกฤดูกาลเดือน ก.พ.-มิ.ย. และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่พักระยะยาว มีการขายตรง และการขายโดยผ่านคนกลาง คิดเป็นร้อยละ 60 และ 40 ตามลำดับ และราคาในช่วงนอกฤดูกาลลด 20% จากราคาเดิม (คิดอัตราแลกเปลี่ยน 1 US\$ เท่ากับ 30.46 บาท ณ วันที่ 20 ก.ย. 54)

ส่วนราคาที่เหมาะสมบริการอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ต่อมื้อ 6-10 เหรียญสหรัฐ (หรือเป็นเงินไทย 182-304 บาท) และราคาที่เหมาะสมในบริการซัก อบ รีด ต่อเดือน 31-35 เหรียญสหรัฐ (หรือเป็นเงินไทย 944-1,066 บาท) (คิดอัตราแลกเปลี่ยน 1 US\$ เท่ากับ 30.46 บาท ณ วันที่ 20 ก.ย. 54)

ดังนั้น อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น จึงกำหนดราคาบริการต่างๆ ดังนี้

- ห้องพักรายเดือน (รวมบริการต่างๆดังที่กล่าวข้างต้น) ช่วงฤดูกลางเดือนก.ค.-ม.ค. ราคา 45,000 บาทต่อเดือน ช่วงนอกฤดูกลางเดือนก.พ.-มิ.ย. ราคา 36,000 บาทต่อเดือน
- บริการจัดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ โดยนักโภชนาการ อาหารกลางวัน และอาหารเย็น มื้อละ 300 บาทต่อมื้อต่อคน
- บริการซัก อบ รีด ค่าบริการ 1,000 บาทต่อคนต่อเดือน

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 115 หมู่ 3 ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ บริเวณใกล้เคียงที่พัก คือ โรงพยาบาล ชนาคาร/บริการแลกเปลี่ยน และศูนย์การค้า ห่างจากอำเภอเมืองเชียงใหม่ 12 กิโลเมตร ใช้เวลา 30 นาที ในการเดินทางจากอำเภอถึงอำเภอเมืองเชียงใหม่ จากการศึกษาที่พักอยู่ใกล้อำเภอเมืองทำให้การเดินทางไปมาที่สะดวกสบายจะสำคัญอย่างยิ่งกับการตัดสินใจใช้บริการของผู้เกษียณอายุ

ช่องทางการจัดจำหน่าย แบ่งเป็น 2 ช่องทางดังนี้

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง เป็นช่องทางขายผลิตภัณฑ์และบริการอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น โดยตรงให้กับผู้เกษียณอายุ ได้แก่การจัดจำหน่ายโดยพนักงานขาย ซึ่งทำหน้าที่เสนอบริการและสินค้าให้แก่ลูกค้า และจำหน่ายผ่านช่องทางสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ทำการจองโดยระบบอินเทอร์เน็ต (เว็บไซต์) ลูกค้าสามารถดูข้อมูลจากจอคอมพิวเตอร์ แล้วทำการจองได้ด้วยความสะดวกรวดเร็ว

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม จะประกอบด้วยตัวกลางทางการตลาดหนึ่งระดับ คือ ผู้ค้าปลีก ได้แก่ การฝากเว็บไซต์ของโครงการ กับเว็บไซต์ทางการท่องเที่ยว และการผ่านตัวแทนจำหน่ายทางการท่องเที่ยวโดยตรง (Travel Agents) อาทิเช่น บริษัทนำเที่ยว ได้แก่ Diethelm Travel, Asian Trails, Go Thailand Tours, Turismo Asia, 2 Travex, Go Vacation Thailand, FTI Asia Services , ITC Bangkok, Suntrips Reisen, Arlmear, Royal Orchid Holidays ส่วนบริษัทของห้องพัก ได้แก่ AGODA, Booking.Com. Expedia Inc, Orbitz, Asia Travel, Web Sawasdee, GTAHotels และ HotelBeds

นอกจากนี้ยังมีการเข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับการท่องเที่ยว อาทิเช่น Pata Travel Mart, World Travel Mart (WTM), International Tourism Exchange Travel and Tourism World Fair เป็นต้น

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เพลท นิวทริชั่น ใช้กลยุทธ์ pre-marketing มีดังนี้

1. การประชาสัมพันธ์ ได้แก่ การจัดทำนามบัตร แผ่นพับ เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ การบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก ราคา รวมทั้งช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นสื่อที่ช่วยให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จัก อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เพลท นิวทริชั่น

2. การโฆษณา ได้แก่ การลงโฆษณาหนังสือ/วารสาร/นิตยสาร เช่น Cnn Traveller (BM-UK), Nast Traveller (UK) และ Conde Nast Traveller (USA) เป็นต้น การจัดทำเว็บไซต์ของโครงการ และการฝากลิงก์เว็บไซต์โครงการกับผู้ให้บริการเว็บไซต์การท่องเที่ยวที่พักแบบระยะยาว

ช่วงระยะดำเนินงานปีที่ 1-5 ของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เพลท นิวทริชั่น มีการประชาสัมพันธ์ และโฆษณาอย่างต่อเนื่องจากการ pre-marketing ก่อนหน้านี้ และในช่วงระยะดังกล่าว มีการส่งเสริมการขาย อาทิเช่น นอกฤดูฤดูกลางเดือน ก.พ.-มิ.ย. ลดราคาห้องพักรายเดือน 20% จากราคาในฤดูกาล

ช่วงระยะดำเนินงานปีที่ 6-10 ของโครงการ มีความต่อเนื่องของการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ซึ่งจะลดระดับค่าใช้จ่ายลง เนื่องจากอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เพลท นิวทริชั่น เริ่มเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้น

5. กลยุทธ์ด้านพนักงานให้บริการ

อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เพลท นิวทริชั่น มีพนักงานสามารถให้บริการ 24 ชั่วโมง ให้บริการด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง เชื่อถือได้ สามารถพูดภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี มีการยิ้มแย้ม การต้อนรับ การกล่าวคำอำลา สามารถการชี้แจง แนะนำ หรือให้ข้อมูลที่ลูกค้าสอบถามได้อย่างชัดเจน พนักงานแต่งกาย สะอาด สุภาพ เรียบร้อย และมีความซื่อสัตย์ สุจริต เป็นที่วางใจได้ พร้อมทั้งพนักงานได้รับการฝึกอบรมการบริการอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้การบริการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และคาดการณ์ถึงความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ สอบถามความต้องการของลูกค้า ก่อนที่จะนำเสนอบริการต่างๆ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความรู้สึกเป็นกันเอง ซึ่งเป็นวิธีการแข่งขันของธุรกิจบริการในปัจจุบัน

6. กลยุทธ์ด้านกระบวนการให้บริการ

อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เพลท นิวทริชั่น มีขั้นตอนเงื่อนไขในการเข้าพักไม่ยุ่งยาก และรวดเร็ว สามารถสำรองห้องพักล่วงหน้าทางอินเทอร์เน็ตได้ มีการให้ความช่วยเหลือเมื่อลูกค้า

ประสบปัญหาต่างๆ มีระบบการทำงาน การให้บริการที่ได้มาตรฐาน มีกฎระเบียบที่ชัดเจน และขั้นตอนการจองเช็คอิน-เช็คเอาท์ รวดเร็วไม่ต้องรอนาน โดยขั้นตอนการให้บริการของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิว ตรีชั่น แอนด์ สปา มีดังนี้

- สำรองห้องพัก ลูกค้านำสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ แล้วทำการจองห้องพักผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยลูกค้าระบุชื่อ สกุล ผู้เข้าพัก วัน เวลาที่จะเข้าพัก เวลาที่คืนห้อง เวลามาถึง จำนวนห้องพัก อัตราราคา ที่อยู่ของผู้เข้าพัก หรือผู้ที่จะสามารถติดต่อได้เพื่อยืนยันการเข้าพัก แล้วทำการออกใบจองห้องพักไว้ เมื่อลูกค้าเดินทางมาถึงสนามบินมีบริการรับ-ส่ง ระหว่างที่พักกับสนามบิน

- การเข้าพัก (Check in) ส่วนของเคาน์เตอร์ จะมีพนักงานบริการเข้ามาต้อนรับ พร้อมทั้งมีการแจ้งกฎระเบียบของที่พักและป้ายแสดงข้อมูลต่างๆ ให้ลูกค้ารับทราบอย่างชัดเจน อีกครั้งหลังจากรับทราบผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่าย หลังจากนั้นนำลูกค้าไปยังห้องพักและแนะนำวิธีการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆของที่พัก

- การบริการระหว่างการเข้าพัก เป็นการให้บริการต่างๆ ของ อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิว ตรีชั่น แอนด์ สปา ที่ได้จัดนำเสนอระหว่างการเข้ามาพักของผู้เกษียณอายุ อาทิเช่น บริการห้องออกกำลังกาย บริการห้องหนังสือ และอินเทอร์เน็ต และบริการรับส่งสถานที่ต่างๆที่ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ยังมีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลความเรียบร้อยในบริเวณที่พักอย่างใกล้ชิด

- การคืนห้องพัก (Check-Out) เมื่อลูกค้าใช้บริการเสร็จสิ้นแล้วให้ลูกค้าคืนกุญแจห้องพักและพนักงานบริการตรวจสอบความเรียบร้อยของห้องพัก โดยจะกระทำการคืนห้องพักของผู้เข้าพัก ณ เวลาก่อนเที่ยงวัน แต่อาจมีการอนุโลมให้ได้ในบางกรณีตามความเหมาะสม

7. กลยุทธ์ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

สิ่งแวดล้อมทางกายภาพเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้เกษียณอายุเข้ามาพักหรือใช้บริการของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิว ตรีชั่น มีภูมิประเทศยังคงความเป็นธรรมชาติ วิถีชีวิตผู้คนยังคงเป็นแบบดั้งเดิม ไม่ถูกเปลี่ยนแปลงจากสภาพความเป็นเมืองนัก และยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์และโดดเด่น อากาศเย็นสบายตลอดทั้งปี มีลำน้ำแม่สาไหลผ่าน รวมถึงโบราณสถานที่น่าสนใจ เช่น วัดแม่สาหลวง รวมถึงการตกแต่งบริเวณที่พักด้วยวัสดุธรรมชาติอาทิไม้และหินสวยงามเหล่านี้ล้วนทำให้ผู้เกษียณอายุได้สัมผัสกับธรรมชาติอย่างแท้จริง

4.1.9 การพยากรณ์ความต้องการตลาด

ในการวิเคราะห์ความต้องการที่พับแบบระยะยาวของผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา จังหวัดเชียงใหม่ จากการคำนวณหาค่าเฉลี่ยโดยใช้สถิติของจำนวนชาวต่างชาติที่เกษียณอายุแล้วมาอยู่ในประเทศไทยที่ขออนุญาตต่อวีซ่าเกษียณอายุในสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองเชียงใหม่ ในช่วงปี 2551-2552 และจากผลการศึกษา ศักยภาพไทยต่อการดำเนินนโยบายการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาว พบว่า สถิติผู้เกษียณอายุการทำงาน จากทวีปยุโรป และอเมริกา ที่เดินทางมาประเทศไทยเพื่อพักผ่อนระยะยาวใน 5 ปีที่ผ่านมา พบว่ามีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ย ร้อยละ 5.33 ต่อปี (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2552 : ออนไลน์)

จากตารางที่ 4.1 จำนวนชาวต่างชาติที่เกษียณอายุที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป พบว่าในปีพ.ศ. 2552 มีผู้เกษียณอายุ จำนวน 1,017 คน ดังนั้นจำนวนชาวต่างชาติที่เกษียณอายุที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป เพื่อพักผ่อนระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่

= จำนวนชาวต่างชาติที่เกษียณอายุที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป x อัตราผู้เกษียณอายุการทำงาน จากทวีปยุโรป และอเมริกา ที่เดินทางมาประเทศไทยเพื่อพักผ่อนระยะยาวใน 5 ปีที่ผ่านมา

$$= 1,017 \times 5.33\%$$

$$= 1,071 \text{ คน}$$

จากข้อมูลตารางที่ 4.29 ผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกามีความต้องการใช้บริการที่พักระยะยาว คิดเป็นร้อยละ 90.8 ดังนั้น จากจำนวนชาวต่างชาติที่เกษียณอายุที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป เพื่อพักผ่อนระยะยาว จำนวน 1,071 คน

ดังนั้น สามารถนำมาคำนวณหาความต้องการใช้บริการที่พักระยะยาวของผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกาที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป เพื่อพักผ่อนระยะยาวได้ดังนี้

$$= 1,071 \times 90.8\%$$

$$= 972 \text{ คน}$$

และจากข้อมูลของบริษัทคอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย พบว่าผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกามีระยะเวลาพำนักเฉลี่ย 3 เดือน หรือ 90 วัน ดังนั้นจึงนำมาคำนวณจำนวนห้องพักที่ต้องการ โดย

$$\begin{aligned}
 \text{จำนวนห้องพักที่ต้องการ} &= \text{ระยะเวลาพำนัก} \times \text{จำนวนความต้องการใช้บริการที่พัก} \\
 &\text{ระยะยาวของผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกา ที่เข้ามา} \\
 &\text{อยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่ 30 วันขึ้นไป เพื่อ} \\
 &\text{พักผ่อนระยะยาว} \\
 &= 972 \times 3 \text{ เดือน} \\
 &= 2,916 \text{ ห้อง}
 \end{aligned}$$

จากการศึกษาพบว่าจำนวนห้องพักที่พักระยะยาว ในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกาต้องการพักระยะยาวมีจำนวน 2,916 ห้อง เปรียบเทียบกับในปี 2553 จังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนที่พักระยะยาว 531 ห้อง ซึ่งจำนวนห้องพักที่ต้องการมีมากกว่าจำนวนห้องพักที่มีในจังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.1.10 การประมาณการรายรับของโครงการ

จากผลการศึกษาความต้องการของตลาดจากแบบสอบถามเพื่อสำรวจความต้องการที่พักแบบพำนักระยะยาว และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่พักระยะยาว จึงนำมาประมาณการรายได้ของ อาร์แอนด์เอ็น ลองสเคย์ เฮลท์ นิวตริชั่น ได้ดังนี้

1. รายได้ห้องพักรายเดือน มีการกำหนดอัตราการเข้าพักดังนี้

- ช่วงฤดูกลางเดือนก.ค.-ม.ค. (7 เดือน) กำหนดอัตราการเข้าพักในปีที่ 1 ร้อยละ 80 ในปีที่ 2 ร้อยละ 90 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 100 ตามลำดับ ราคาห้องพักรายเดือน 45,000 บาทต่อเดือน กำหนดให้ราคาค่าห้องพักรายเดือนเพิ่มตั้งแต่ปีที่ 6 โดยให้มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2554) ซึ่งเป็นการประมาณการการเพิ่มขึ้นของราคาค่าห้องพัก โดยปีที่ 6 มีราคาค่าห้องพักรายเดือน 46,800 บาทต่อเดือน

- ช่วงนอกฤดูกลางเดือนก.พ.-มิ.ย. (5 เดือน) กำหนดอัตราการเข้าพักในปีที่ 1 ร้อยละ 40 ปีที่ 2 ร้อยละ 50 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 60 ตามลำดับ ราคาค่าห้องพักรายเดือนลดราคา 20 % ของราคาช่วงฤดูกลางเท่ากับ 36,000 บาทต่อเดือน กำหนดให้ราคาค่าห้องพักรายเดือนเพิ่มตั้งแต่ปีที่ 6 โดยให้มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2554) ซึ่งเป็นการประมาณการการเพิ่มขึ้นของราคาค่าห้องพัก โดยปีที่ 6 มีราคาค่าห้องพักรายเดือน 37,440 บาทต่อเดือน

รายได้ห้องพักรายเดือนในปีที่ 1 ได้ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{รายได้ห้องพักรายเดือนช่วงฤดูกลาง} &= \text{จำนวนห้องพักทั้งหมด} \times \text{อัตราการเข้าพัก} \times \\
 &\text{ราคาห้อง} \times \text{จำนวนเดือน}
 \end{aligned}$$

$$= 16 \times 80\% \times 45,000 \times 7 \text{ เดือน}$$

$$= 4,095,000 \text{ บาท}$$

$$\text{รายได้ห้องพักรายเดือนช่วงนอกฤดูกาล} = \text{จำนวนห้องพักทั้งหมด} \times \text{อัตราการใช้}$$

$$\text{พักร} \times \text{ราคาห้อง} \times \text{จำนวนเดือน}$$

$$= 16 \times 40\% \times 36,000 \times 5 \text{ เดือน}$$

$$= 1,080,000 \text{ บาท}$$

$$\text{ดังนั้น รายได้ห้องพักรายเดือนในปีที่ 1} = \text{รายได้ห้องพักรายเดือนช่วงฤดูกาล} + \text{รายได้}$$

$$\text{ห้องพักรายเดือนช่วงนอกฤดูกาล}$$

$$= 4,095,000 + 1,080,000$$

$$= 5,175,000 \text{ บาท}$$

ตารางที่ 4.31 ประมาณการรายได้ห้องพักรายเดือน ในปีที่1-10

ปีที่	รายการ	จำนวนห้องพัก (ห้อง)	ราคาห้องพักต่อเดือน	ประมาณการค่าเช่ารวมต่อเดือน	ประมาณการรายได้แต่ละช่วงฤดูกาล	ประมาณการค่าเช่ารวมต่อปี
ปีที่ 1	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	13	45,000	585,000	4,095,000	5,175,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	6	36,000	216,000	1,080,000	
ปีที่ 2	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	45,000	630,000	4,410,000	5,850,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	8	36,000	288,000	1,440,000	
ปีที่ 3	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	45,000	720,000	5,040,000	6,840,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	36,000	360,000	1,800,000	
ปีที่ 4	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	45,000	720,000	5,040,000	6,840,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	36,000	360,000	1,800,000	
ปีที่ 5	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	45,000	720,000	5,040,000	6,840,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	36,000	360,000	1,800,000	
ปีที่ 6	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	46,800	748,800	5,241,600	7,113,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	37,440	374,400	1,872,000	
ปีที่ 7	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	46,800	748,800	5,241,600	7,113,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	37,440	374,400	1,872,000	

ตารางที่ 4.31 (ต่อ) ประมาณการรายได้ห้องพักรายเดือน ในปีที่1-10

ปีที่	รายการ	จำนวน ห้องพัก (ห้อง)	ราคา ห้องพัก ต่อเดือน	ประมาณการ ค่าเช่ารวมต่อ เดือน	ประมาณการ รายได้แต่ละช่วง ฤดูกาล	ประมาณการ ค่าเช่ารวมต่อ ปี
ปีที่ 8	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	46,800	748,800	5,241,600	7,113,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	37,440	374,400	1,872,000	
ปีที่ 9	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	46,800	748,800	5,241,600	7,113,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	37,440	374,400	1,872,000	
ปีที่ 10	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	46,800	748,800	5,241,600	7,113,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	37,440	374,400	1,872,000	

2. อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น ให้บริการจัดอาหารและเครื่องดื่มน้ำเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ อาหารกลางวัน และอาหารเย็น มีอยู่ 300 บาทต่อคน

- ช่วงฤดูกาลเดือนก.ค.-ม.ค. (7 เดือน) กำหนดให้ผู้ใช้บริการอาหารและเครื่องดื่มน้ำเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ อาหารกลางวัน และอาหารเย็น ในปีที่ 1 ร้อยละ 50 ในปีที่ 2 ร้อยละ 60 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 70 ตามลำดับ

- ช่วงนอกฤดูกาลเดือนก.พ.-มิ.ย. (5 เดือน) กำหนดให้ผู้ใช้บริการอาหารและเครื่องดื่มน้ำเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ อาหารกลางวัน และอาหารเย็น ในปีที่ 1 ร้อยละ 40 ในปีที่ 2 ร้อยละ 50 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 60 ตามลำดับ

กำหนดให้ราคาอาหารและเครื่องดื่มน้ำเพิ่มตั้งแต่ปีที่ 6 โดยให้มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ตามอัตราเงินเฟ้อหมวดอาหารและเครื่องดื่มน้ำ ปี 2554 (ความมั่นคงทางอาหาร, 2554 : ออนไลน์) ซึ่งเป็นการประมาณการการเพิ่มขึ้นของราคาอาหารและเครื่องดื่มน้ำ โดยปีที่ 6 มีราคาอาหารและเครื่องดื่มน้ำ มีอยู่ 330 บาทต่อคน

ตารางที่ 4.32 ประมาณการรายได้จากบริการจัดอาหารและเครื่องดืมเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ
ในปีที่1-10

ปีที่	รายการ	จำนวน ห้องพัก (ห้อง)	ราคาอาหาร และ เครื่องดืม เพื่อสุขภาพ ต่อมื้อ	ราคาอาหาร และ เครื่องดืม เพื่อสุขภาพ ต่อวัน	ประมาณการ รายได้จาก อาหารและ เครื่องดืมเพื่อ สุขภาพต่อ เดือน	ประมาณการ รายได้แต่ละ ช่วงฤดูกาล	ประมาณการ รายได้จาก อาหารและ เครื่องดืมรวม ต่อปี
ปีที่ 1	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	8	300	600	144,000	1,008,000	1,548,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	6	300	600	108,000	540,000	
ปีที่ 2	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	9	300	600	162,000	1,134,000	1,854,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	8	300	600	144,000	720,000	
ปีที่ 3	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	300	600	198,000	1,386,000	2,196,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	300	600	162,000	810,000	
ปีที่ 4	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	300	600	198,000	1,386,000	2,196,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	300	600	162,000	810,000	
ปีที่ 5	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	300	600	198,000	1,386,000	2,196,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	300	600	162,000	810,000	
ปีที่ 6	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	330	660	217,800	1,524,600	2,415,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	330	660	178,200	891,000	
ปีที่ 7	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	330	660	217,800	1,524,600	2,415,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	330	660	178,200	891,000	
ปีที่ 8	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	330	660	217,800	1,524,600	2,415,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	330	660	178,200	891,000	
ปีที่ 9	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	330	660	217,800	1,524,600	2,415,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	330	660	178,200	891,000	
ปีที่ 10	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	330	660	217,800	1,524,600	2,415,600
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	330	660	178,200	891,000	

3. รายได้ค่าเช่าพื้นที่ นวดแผนโบราณ ราคา 7,000 บาทต่อเดือน และรายได้ค่าเช่าพื้นที่สปา 9,000 บาทต่อเดือน และมีการปรับราคาค่าเช่าพื้นที่ กำหนดให้ราคาค่าเช่าพื้นที่นวดแผนโบราณ และสปา เพิ่มตั้งแต่ปีที่ 6 โดยให้มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อถัวเฉลี่ย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2554) ซึ่งเป็นการประมาณการการเพิ่มขึ้นของราคาค่าเช่าพื้นที่นวดแผนโบราณ และสปา โดยปีที่ 6 มีค่าเช่าพื้นที่นวดแผนโบราณ ราคา 7,280 บาทต่อเดือน และรายได้ค่าเช่าพื้นที่สปา 9,360 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 4.33 ประมาณการรายได้ค่าเช่าพื้นที่นวดแผนโบราณในปีที่1-10

ปีที่	ค่าเช่าพื้นที่นวดแผนโบราณต่อเดือน	ค่าเช่าพื้นที่นวดแผนโบราณต่อปี
ปีที่ 1	7,000	84,000
ปีที่ 2	7,000	84,000
ปีที่ 3	7,000	84,000
ปีที่ 4	7,000	84,000
ปีที่ 5	7,000	84,000
ปีที่ 6	7,280	87,360
ปีที่ 7	7,280	87,360
ปีที่ 8	7,280	87,360
ปีที่ 9	7,280	87,360
ปีที่ 10	7,280	87,360

ตารางที่ 4.34 ประมาณการรายได้ค่าเช่าพื้นที่สปลาในปีที่1-10

ปีที่	ค่าเช่าพื้นที่สปลาต่อเดือน	ค่าเช่าพื้นที่สปลาต่อปี
ปีที่ 1	9,000	108,000
ปีที่ 2	9,000	108,000
ปีที่ 3	9,000	108,000
ปีที่ 4	9,000	108,000
ปีที่ 5	9,000	108,000
ปีที่ 6	9,360	112,320
ปีที่ 7	9,360	112,320
ปีที่ 8	9,360	112,320
ปีที่ 9	9,360	112,320
ปีที่ 10	9,360	112,320

4. อาร์แอนด์เอ็น ลองสเคย์ เฮลท์ นิวทริชั่น ให้บริการซัก อบ รีด ค่าบริการ 1,000 บาทต่อคนต่อเดือน

- ช่วงฤดูกาลเดือนก.ค.-ม.ค. (7 เดือน) กำหนดให้ผู้ใช้บริการซัก อบ รีด ในปีที่ 1 ร้อยละ 70 ในปีที่ 2 ร้อยละ 80 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 90 ตามลำดับ

- ช่วงนอกฤดูกาลเดือนก.พ.-มิ.ย. (5 เดือน) กำหนดให้ผู้ใช้บริการซัก อบ รีด ในปีที่ 1 ร้อยละ 40 ในปีที่ 2 ร้อยละ 50 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 60 ตามลำดับ

กำหนดให้ค่าบริการซัก อบ รีด เพิ่มตั้งแต่ปีที่ 6 โดยให้มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2554) ซึ่งเป็นการประมาณการการเพิ่มขึ้นของราคาบริการซัก อบ รีด โดยปีที่ 6 มีค่าบริการซัก อบ รีด ราคา 1,040 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 4.35 ประมาณการรายได้บริการซัก อบ รีด ในปีที่1-10

ปีที่	รายการ	จำนวน ห้องพัก (ห้อง)	ราคาซักอบรีด ต่อคนต่อเดือน	ประมาณการ รายได้จาก บริการซักอบรีด ต่อเดือน	ประมาณการ รายได้แต่ละช่วง ฤดูกาล	ประมาณการรายได้ จากอาหารและ เครื่องดื่มรวมต่อปี
ปีที่ 1	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	11	1,000	11,000	77,000	107,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	6	1,000	6,000	30,000	
ปีที่ 2	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	13	1,000	13,000	91,000	131,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	8	1,000	8,000	40,000	
ปีที่ 3	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,000	14,000	98,000	143,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,000	9,000	45,000	
ปีที่ 4	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,000	14,000	98,000	143,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,000	9,000	45,000	
ปีที่ 5	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,000	14,000	98,000	143,000
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,000	9,000	45,000	
ปีที่ 6	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,040	14,560	101,920	148,720
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,040	9,360	46,800	
ปีที่ 7	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,040	14,560	101,920	148,720
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,040	9,360	46,800	
ปีที่ 8	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,040	14,560	101,920	148,720
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,040	9,360	46,800	
ปีที่ 9	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,040	14,560	101,920	148,720
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,040	9,360	46,800	
ปีที่ 10	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,040	14,560	101,920	148,720
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	9	1,040	9,360	46,800	

ตารางที่ 4.36 ประมาณการรายได้รวม ในปีที่1-10

ปีที่	ค่าเช่ารายเดือน	ค่าบริการอาหาร	ค่าเช่าพื้นที่นวดแผนโบราณ	ค่าเช่าพื้นที่สปา	รายได้ค่าซักอบรีด	รวมรายได้ทั้งหมดต่อปี
1	5,175,000	1,548,000	84,000	108,000	107,000	7,022,000
2	5,850,000	1,854,000	84,000	108,000	131,000	8,027,000
3	6,840,000	2,196,000	84,000	108,000	143,000	9,371,000
4	6,840,000	2,196,000	84,000	108,000	143,000	9,371,000
5	6,840,000	2,196,000	84,000	108,000	143,000	9,371,000
6	7,113,600	2,415,600	87,360	112,320	148,720	9,877,600
7	7,113,600	2,415,600	87,360	112,320	148,720	9,877,600
8	7,113,600	2,415,600	87,360	112,320	148,720	9,877,600
9	7,113,600	2,415,600	87,360	112,320	148,720	9,877,600
10	7,113,600	2,415,600	87,360	112,320	148,720	9,877,600

ตารางที่ 4.37 ประมาณการรายได้ห้องพักรายเดือนขายทางตรง และการขายโดยผ่านคนกลาง

ปีที่	ขายทางตรง 60%	ขายโดยผ่านคนกลาง 40%	รวมรายได้ทั้งหมดต่อปี
1	3,105,000	2,070,000	5,175,000
2	3,510,000	2,340,000	5,850,000
3	4,104,000	2,736,000	6,840,000
4	4,104,000	2,736,000	6,840,000
5	4,104,000	2,736,000	6,840,000
6	4,268,160	2,845,440	7,113,600
7	4,268,160	2,845,440	7,113,600
8	4,268,160	2,845,440	7,113,600
9	4,268,160	2,845,440	7,113,600
10	4,268,160	2,845,440	7,113,600

ตารางที่ 4.38 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

รายการ	ค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ก่อนดำเนินงาน (pre-marketing)	นามบัตร 1500 ใบ@2 บาท	3,000
	แผ่นพับ 1500 ใบ@15 บาท	22,500
	ค่าใช้จ่ายเข้าร่วมกิจกรรม	22,900
	หนังสือ/วารสาร/นิตยสาร	23,000
	จัดทำเว็บไซต์	31,000
	ค่าฝากสิ่งโครงการกับผู้ให้บริการเว็บไซต์การท่องเที่ยวที่ พักแบบพำนักระยะยาว	22,000
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดก่อนการดำเนินงาน		124,400
ปีที่1	ป้ายชื่อ อาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น	10,000
ปีที่1-5	นามบัตร 750 ใบ@2 บาท	1,500
	แผ่นพับ 750 ใบ@15 บาท	11,250
	ค่าใช้จ่ายเข้าร่วมกิจกรรม	15,000
	หนังสือ/วารสาร/นิตยสาร	11,500
	ค่าฝากสิ่งโครงการกับผู้ให้บริการเว็บไซต์เกี่ยวกับที่พัก แบบพำนักนาน	15,000
	ประมาณการค่าคอมมิชชั่นตัวแทนจำหน่ายให้บริการ อำนวยความสะดวกแก่ชาวต่างชาติ อาทิเช่น บริษัททัวร์ (1% ของรายได้ห้องพักเงินเชื่อ40%)	126,180
	ประมาณการค่าคอมมิชชั่นของพนักงานขาย (0.5% ของ รายได้ห้องพักเงินเชื่อ40%)	63,090
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดในปีที่1		253,520
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดในปีที่2-5		243,520

ตารางที่ 4.38 (ต่อ) แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

รายการ	ค่าใช้จ่าย	จำนวนเงิน
ปีที่6-10	นามบัตร 500 ใบ@2 บาท	1,000
	แผ่นพับ 500 ใบ@15 บาท	7,500
	ค่าใช้จ่ายเข้าร่วมกิจกรรม	15,000
	ค่าฝากถึงโครงการกับผู้ให้บริการเว็บไซต์เกี่ยวกับที่พักแบบพำนัคนาน	15,000
	ประมาณการค่าคอมมิชชั่นตัวแทนจำหน่ายให้บริการอำนวยความสะดวกแก่ชาวต่างชาติ อาทิเช่น บริษัททัวร์ (1% ของรายได้ห้องพักเงินเชื่อ40%)	142,272
	ประมาณการค่าคอมมิชชั่นของพนักงานขาย (0.5% ของรายได้ห้องพักเงินเชื่อ40%)	71,136
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดในปีที่6-10		180,772

หมายเหตุ : การเข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับการท่องเที่ยว และบริษัททัวร์ ที่พักแบบพำนักระยะยาว อาทิเช่น Pata Travel Mart, World Travel Mart (WTM), International Tourism Exchange Travel and Tourism World Fair หนังสือ/วารสาร/นิตยสาร อาทิเช่น Cnn Traveller (BM-UK), Nast Traveller (UK) และConde Nast Traveller (USA)

4.2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

4.2.1 สถานที่ตั้งของอาร์แอนด์เอ็น ลงสเคย์ เฮลท์ นวัตกรรมชั้น

ตั้งอยู่เลขที่ 115 หมู่ 3 ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ แนวคิดในการเลือกที่ตั้งบริเวณตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีสภาพแวดล้อมและทัศนียภาพสวยงาม มีภูมิอากาศที่อบอุ่น บริเวณที่ตั้งห่างจากถนนใหญ่ประมาณ 800 เมตร ด้านหลังติดสนามกอล์ฟกรีนวัลเลย์ เหมาะสมต่อการพักผ่อนของผู้เกษียณอายุ การคมนาคมขนส่ง สะดวก ซึ่งตำบลแม่สา ห่างจากที่ว่าการอำเภอแม่ริมประมาณ 1 กิโลเมตร และห่างจากศูนย์ราชการจังหวัดเชียงใหม่ประมาณ 12 กิโลเมตร บริเวณใกล้เคียงมีโรงพยาบาลนครพิงค์ ห้างแมคโคร นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ ได้แก่ น้ำตกแม่สา สวนพฤกษศาสตร์สิริกิติ์สวนกล้วยไม้ ฟาร์มผีเสื้อและปางช้างแม่สา และการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์วัฒนธรรม เช่น บ้านแม่สาใหม่ บ้างมั่ง (แม่ัว) ศูนย์การเรียนรู้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริ



11 Google - ข้อมูลแผนที่ ©2011 Tele Atlas - ข้อมูลเทคโนโลยีการให้บริการ - แก้ไขใน Google

Copyright © by Chiang Mai University

รูปที่ 4.2 แสดงแผนที่ตั้งของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเคย์ เฮลท์ นิวตริชั่น

All rights reserved

4.2.2 สิ่งปลูกสร้าง

อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวทรีชั่น เป็นที่พักลอจิสติกส์ ภายในห้องพักประกอบด้วยที่นอน/เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเขียนหนังสือ เก้าอี้ นิตยสาร/หนังสือพิมพ์ โซฟา เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้เย็น และเครื่องสุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ นอกจากนี้ยังมีสภาพแวดล้อมยังคงความเป็นธรรมชาติ วิถีชีวิตผู้คนยังคงเป็นแบบดั้งเดิม ไม่ถูกเปลี่ยนแปลงจากสภาพความเป็นเมืองนัก และยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ โดย อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวทรีชั่น มีพื้นที่ประมาณ 2 ไร่ การก่อสร้าง แบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 ส่วนกลาง ตกแต่งใหม่ มี 2 ชั้น ประกอบด้วย

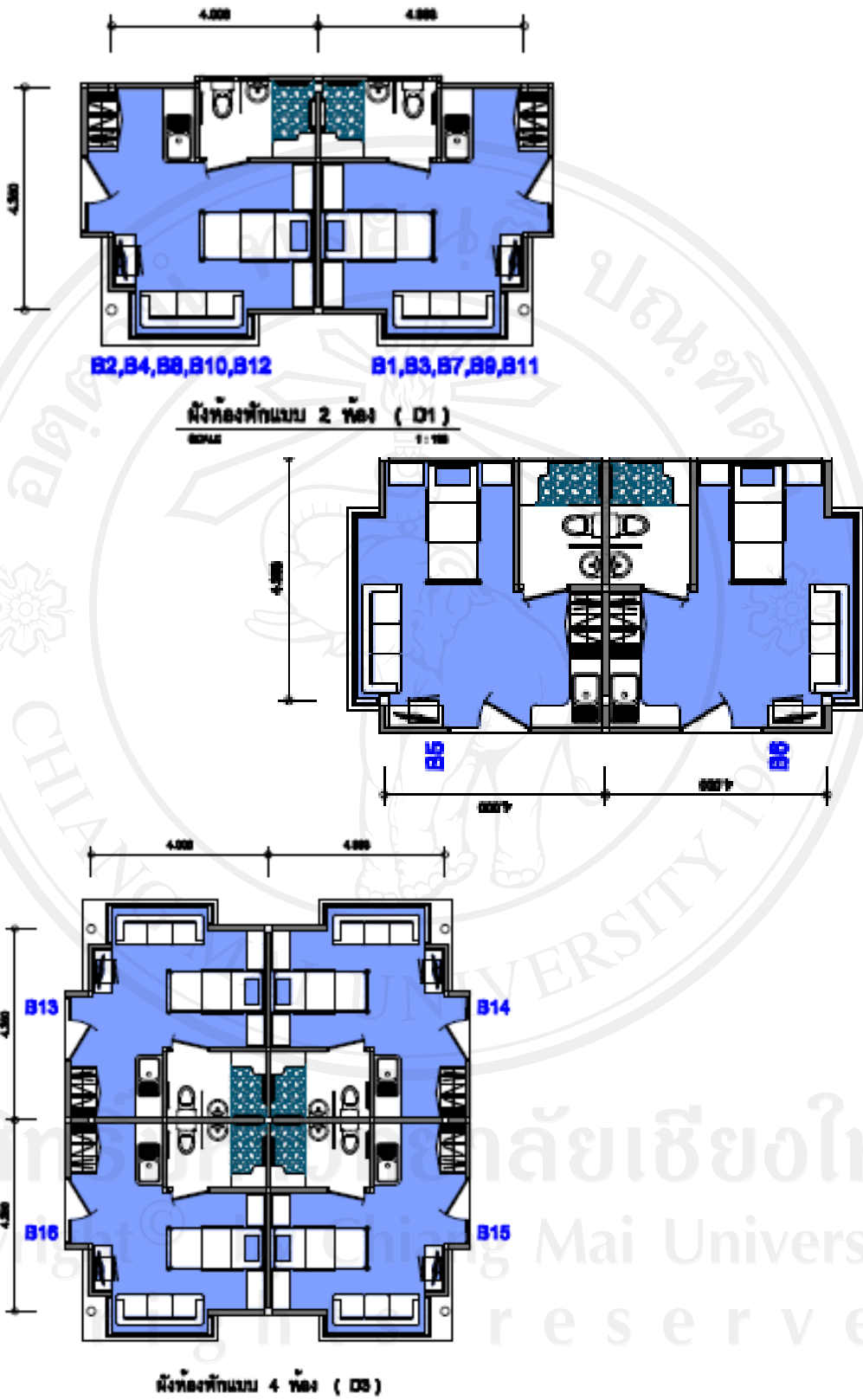
ชั้นที่ 1 ได้แก่ ห้องโถงสำนักงาน ห้องออกกำลังกายขนาดย่อม ห้องหนังสือและอินเทอร์เน็ต ห้องครัว ห้องอาหาร และห้องน้ำ รวมจำนวน 6 ห้อง

ชั้นที่ 2 ได้แก่ห้องนวดแผนโบราณ และห้องสปา รวมจำนวน 2 ห้อง รวมจำนวนห้องส่วนกลางทั้งหมด 8 ห้อง

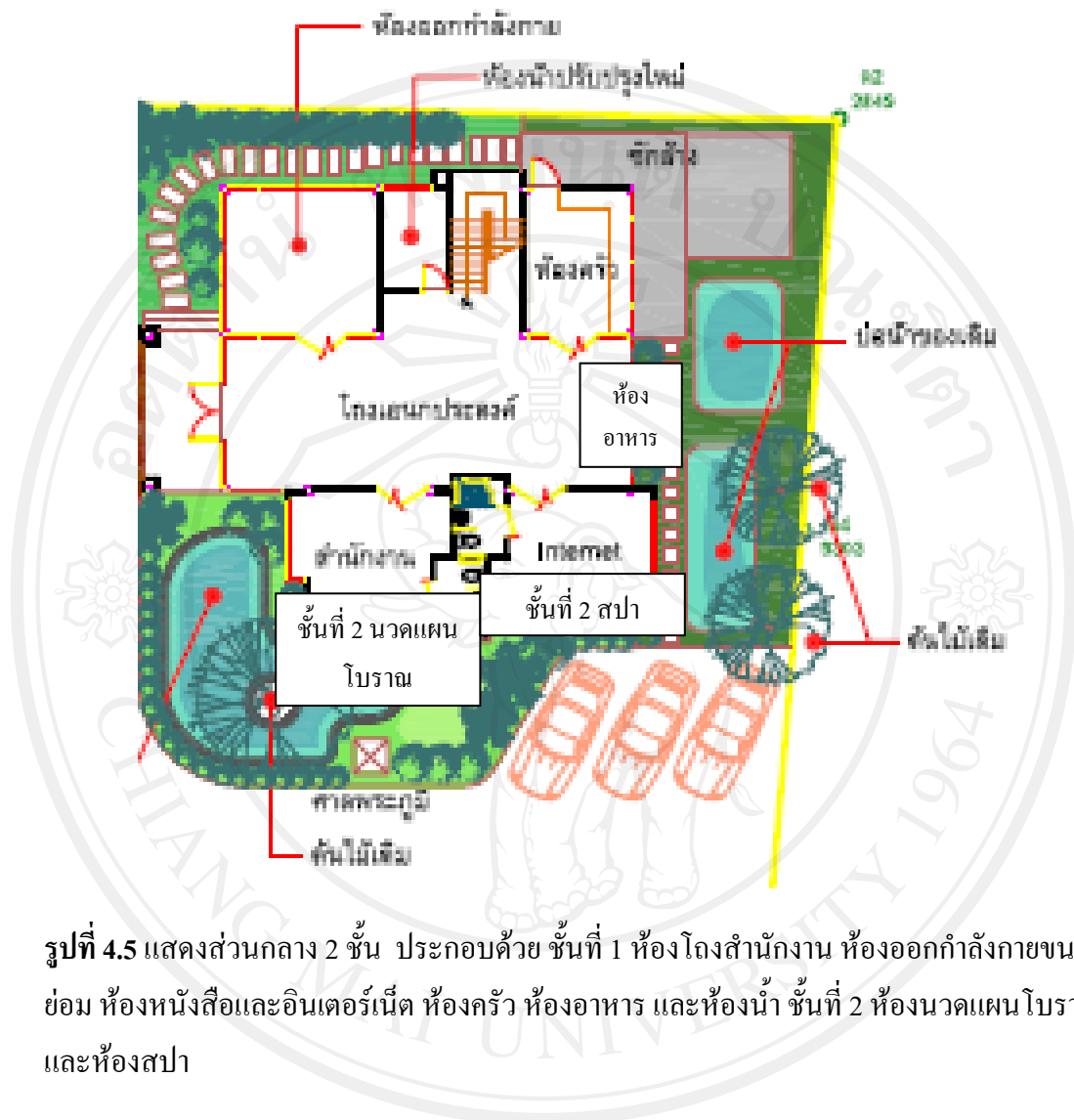
- ส่วนที่ 2 ส่วนที่พัก เป็นส่วนห้องพักสร้างขึ้นมาใหม่ เป็นลักษณะอาคารชั้นเดียว จำนวน 16 ห้องพัก

ดังนั้น รวมจำนวนห้องทั้งหมดของโครงการ 24 ห้อง โดยแผนผังรายละเอียดของโครงการดังรูปที่ 4.3-4.6

หมายเหตุ : จำนวนห้องเป็นไปตามเกณฑ์พิจารณามาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวของสำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว ที่กำหนดไว้ว่า สถานประกอบการที่ต้องการจัดระดับต้องมีจำนวนห้องพักที่เป็นไปตามข้อกำหนดของมาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวในกรณีที่มีจำนวนห้องไม่ถึง 80 ห้อง/หน่วย ต้องมีห้องพักตามข้อกำหนดของมาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยวแบบพำนักระยะยาวไม่น้อยกว่า 10 ห้อง/หน่วย (ภาคผนวก ก.)



รูปที่ 4.4 แสดงแปลนขนาดของห้องพัก 16 ห้อง



รูปที่ 4.5 แสดงส่วนกลาง 2 ชั้น ประกอบด้วย ชั้นที่ 1 ห้องโถงสำนักงาน ห้องออกกำลังกายขนาดย่อม ห้องหนังสือและอินเทอร์เน็ต ห้องครัว ห้องอาหาร และห้องน้ำ ชั้นที่ 2 ห้องนวดแผนโบราณ และห้องสปา

4.3.3 การประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง

อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เซลท์ นิวทริชั่น มีการประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ในรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.39 แสดงการประมาณการสิ่งปลูกสร้าง

รายการ	จำนวนพื้นที่ใช้ สอย	ราคาต่อ หน่วย	จำนวนเงิน
ค่าใช้จ่ายเหมาก่อสร้างที่พัก	16	230,000	3,680,000
ค่าก่อสร้างอาคารพักอาศัย และปรับปรุง	8	100,000	800,000
รวมค่าก่อสร้าง			4,480,000
ค่าระบบสาธารณูปโภค 12% ของค่าก่อสร้าง	1 โครงการ	12%	537,600
ค่าตกแต่งสถานที่สวนและที่จอดรถ 10%ของค่า ก่อสร้าง	1 โครงการ	10%	448,000
รวมทั้งสิ้น			5,465,600

หมายเหตุ : รายการสิ่งปลูกสร้าง มีอายุการใช้งาน 20 ปี

4.2.4 อุปกรณ์บริการ

อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เซลท์ นิวทริชั่น มีส่วนที่ต้องมีอุปกรณ์บริการดังนี้

- ส่วนที่ 1 ส่วนกลาง โดยชั้นที่ 1 ได้แก่ ห้องโถงสำนักงาน ห้องหนังสือและอินเทอร์เน็ต ห้องครัว ห้องอาหาร และห้องออกกำลังกายขนาดย่อม รายละเอียดดังตารางที่ 4.41-4.44

ชั้นที่ 2 ได้แก่ห้องนวดแผนโบราณ และห้องสปา ไม่มีอุปกรณ์บริการ เพราะเป็นพื้นที่ให้เช่า

- ส่วนที่ 2 ส่วนที่พัก เป็นส่วนห้องพักสร้างขึ้นมาใหม่ เป็นลักษณะอาคารชั้นเดียว จำนวน 16 ห้องพัก ภายในห้องพัก มีการตกแต่งสวยงามผสมผสานกับวัฒนธรรมท้องถิ่น และเพียบพร้อมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกสบายที่ครบครัน ประกอบด้วย เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น ชุดที่นอน ชุดเฟอร์นิเจอร์ และโทรศัพท์ เป็นต้น ดังตารางที่ 4.45-4.47

นอกจากนี้ยังมีรายการของวัสดุสิ้นเปลืองประจำห้อง และวัสดุสิ้นเปลืองวัสดุสำนักงานและหนังสือ ดังตารางที่ 4.47-4.48

ตารางที่ 4.40 แสดงรายการอุปกรณ์บริการห้องโถงสำนักงาน

รายการA	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
ปรี้นเตอร์	1	6,000	6,000
ชุดคอมพิวเตอร์	3	20,000	60,000
ชุดโต๊ะเครื่องคอมพิวเตอร์	3	15,000	45,000
เก้าอี้	5	1,500	7,500
ชุดเคาน์เตอร์	1	15,000	15,000
เครื่องปรับอากาศ	1	20,000	20,000
โทรทัศน์	1	10,000	10,000
โทรศัพท์และแฟกซ์	1	5,000	5,000
ชุดรับแขก	1	10,000	10,000
ตู้เก็บเอกสารสำคัญ	1	16,500	16,500
รวม			195,000

ตารางที่ 4.41 แสดงอุปกรณ์บริการห้องหนังสือและอินเทอร์เน็ต

รายการB	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
ชุดคอมพิวเตอร์	2	20,000	40,000
ชุดโต๊ะเครื่องคอมพิวเตอร์	2	5,000	10,000
เก้าอี้	2	1,500	3,000
ชุดโต๊ะ เก้าอี้ ชุดใหญ่	1	10,000	10,000
ชั้นวางหนังสือ	1	10,000	10,000
รวม			73,000

ตารางที่ 4.42 แสดงรายการอุปกรณ์ห้องครัว และห้องอาหาร

รายการC	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
ตู้เย็น	1	เครื่อง	20,000	20,000
เตารีด	2	อัน	2,000	4,000
เครื่องซักผ้า	2	เครื่อง	15,000	30,000
เครื่องอบผ้า	1	เครื่อง	20,000	20,000
อ่างล้างจาน	1	ชุด	4,300	4,300
ไมโครเวฟ	1	เครื่อง	4,000	4,000
หม้อหุงข้าว	1	ใบ	850	850
เตาแก๊ส	2	ชุด	1,750	3,500
เครื่องทำน้ำร้อน น้ำเย็น	1	เครื่อง	7,000	7,000
หม้อต้มยา	3	ใบ	300	900
หม้อ กระทะ	2	ชุด	1,200	2,400
มีด เขียง	3	ชุด	500	1,500
ช้อน ตะเกียบ	3	โหล	150	450
ทัพพี	4	อัน	50	200
แก้วน้ำ	2	โหล	100	200
ถ้วย จาน	2	โหล	250	500
ที่เปิดขวด	4	อัน	50	200
เครื่องชั่งตวง	1	อัน	5,000	5,000
ชุดเครื่องบด	1	ชุด	5,000	5,000
เครื่องวัดอุณหภูมิ	1	ชุด	3,000	3,000
เครื่องดูดฝุ่น	1	เครื่อง	3,000	3,000
ชุดอุปกรณ์ทำความสะอาด	2	ชุด	5,000	10,000
ชุดโต๊ะรับประทานอาหาร*	4	ชุด	10,000	40,000
รวม				166,000
รวมรายการA+B+C				434,000

หมายเหตุ : * อุปกรณ์บริการห้องอาหาร

ตารางที่ 4.43 แสดงรายการอุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกาย

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
Dum-Belles & Table	1	10,000	10,000
ชุดบริหารหน้าท้อง	1	8,000	8,000
ชุดบริหารต้นแขน	1	8,000	8,000
ชุดบริหารกล้ามเนื้อขา	1	10,000	10,000
Cold Pack/Hotpack	2	1,000	2,000
Multi-Weight Training Machine	1	150,000	150,000
Running Machine	1	50,000	50,000
รวม			238,000

หมายเหตุ : อายุการใช้งาน 10 ปี

ตารางที่ 4.44 แสดงประมาณการอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
เครื่องปรับอากาศ	16	20,000	320,000
โทรทัศน์	16	10,000	160,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	16	5,000	80,000
ตู้เย็น	16	7,000	112,000
ชุดที่นอน	16	19,050	304,800
ชุดเฟอร์นิเจอร์ (ตู้ โต๊ะ เก้าอี้ โคมไฟ)*	16	80,000	1,280,000
โทรศัพท์	16	1,000	16,000
รวม			2,272,800

ตารางที่ 4.45 แสดงประมาณการรายละเอียดชุดที่นอน

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
เตียง	16	7,000	112,000
เตียงเสริม	8	4,000	32,000
ผ้าปูที่นอน	32	500	16,000
ผ้าปูที่นอนสำหรับเตียงเสริม	16	430	6,880
หมอน	48	125	6,000
ปลอกหมอน	64	95	6,080
ซองผ้าห่มนวม	32	890	28,480
ซองผ้าห่มนวมสำหรับเตียงเสริม	8	590	4,720
ไส้ผ้าห่มนวม	32	680	21,760
ไส้ผ้าห่มนวมสำหรับเตียงเสริม	8	400	3,200
ผ้าสเกิร์ตเตียง	32	580	18,560
ผ้าห่ม	40	760	30,400
ชุดคลุมอาบน้ำ	32	350	11,200
ผ้าเช็ดหน้า	32	15	480
ผ้าเช็ดมือ	16	40	640
ผ้าเช็ดตัว	32	160	5,120
ผ้าเช็ดเท้า	16	80	1,280
รวมทั้งหมด			304,800
ต้นทุนต่อห้อง			19,050

ตารางที่ 4.46 แสดงประมาณการวัสดุสิ้นเปลืองประจำห้องพัก

รายการ	จำนวน	ราคา	จำนวนเงิน
สบู่ก้อน	16	2.0	32.0
แชมพู	16	3.8	60.8
ครีมนวด	16	3.9	62.4
บอดีโลชั่น	16	3.9	62.4
กระดาษชำระ	16	3.8	60.8
หมวกอาบน้ำ	16	3.0	48.0
คอตตอลบัด	16	1.5	24.0
แปรงสีฟัน+ยาสีฟัน	16	7.0	112.0
ถุงซักรีด	16	2.0	32.0
หวี	16	3.0	48.0
รองเท้าแตะ	16	8.0	128.0
รวม			670
วัสดุสิ้นเปลืองต่อห้องต่อเดือน			1,257

ตารางที่ 4.47 แสดงประมาณการวัสดุสิ้นเปลืองปีที่ 1-10

ปีที่	รายการ	จำนวน ห้องพัก (ห้อง)	วัสดุ สิ้นเปลือง /ห้อง/ เดือน	วัสดุ สิ้นเปลือง /ปี (1)	รวม (1)	วัสดุ สิ้นเปลือง สำนักงาน/ หนังสือ ต่อเดือน	วัสดุ สิ้นเปลือง สำนักงาน/ หนังสือ ต่อปี (2)	รวม (2)	รวม วัสดุ สิ้นเปลือง (1)+(2)
ปีที่ 1	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	13	1,257	114,387	167,181	10,000	70,000	120,000	287,181
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	6	1,257	52,794		10,000	50,000		
ปีที่ 2	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	14	1,257	123,186	193,578	10,000	70,000	120,000	313,578
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	8	1,257	70,392		10,000	50,000		
ปีที่ 3	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,257	140,784	228,774	10,000	70,000	120,000	348,774
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,257	87,990		10,000	50,000		
ปีที่ 4	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,257	140,784	228,774	10,000	70,000	120,000	348,774
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,257	87,990		10,000	50,000		
ปีที่ 5	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,257	140,784	228,774	10,000	70,000	120,000	348,774
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,257	87,990		10,000	50,000		
ปีที่ 6	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,307	146,415	237,925	10,400	72,800	124,800	362,725
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,307	91,510		10,400	52,000		
ปีที่ 7	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,307	146,415	237,925	10,400	72,800	124,800	362,725
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,307	91,510		10,400	52,000		
ปีที่ 8	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,307	146,415	237,925	10,400	72,800	124,800	362,725
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,307	91,510		10,400	52,000		
ปีที่ 9	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,307	146,415	237,925	10,400	72,800	124,800	362,725
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,307	91,510		10,400	52,000		
ปีที่ 10	ก.ค.-ม.ค.(7 เดือน)	16	1,307	146,415	237,925	10,400	72,800	124,800	362,725
	ก.พ.-มิ.ย.(5 เดือน)	10	1,307	91,510		10,400	52,000		

หมายเหตุ : หนังสือ ของห้องหนังสือและอินเทอร์เน็ต

วัสดุสิ้นเปลืองประจำห้อง และวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน/หนังสือ ตั้งแต่ปีที่ 6 เพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อตัวเฉลี่ยในแต่ละปี

4.2.5 ยานพาหนะ เพื่อความสะดวกในการให้บริการกับผู้เกษียณอายุ มีรถตู้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการตลอดระยะเวลาการพัก

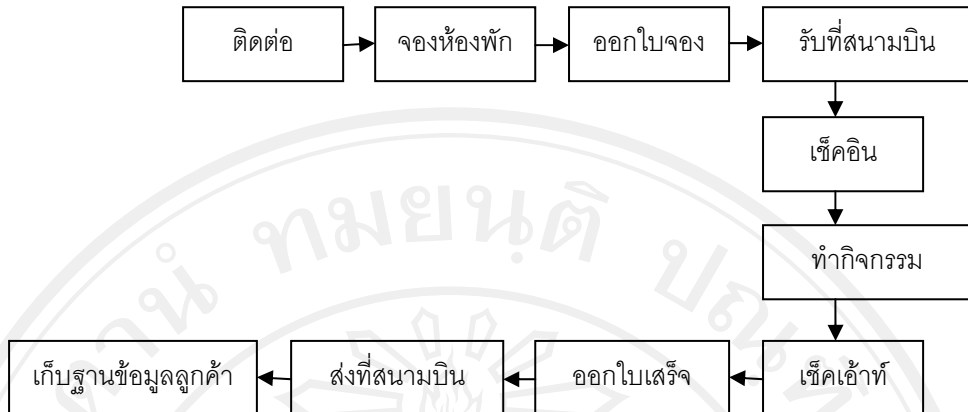
ตารางที่ 4.48 แสดงการประมาณการเงินลงทุนถาวรของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น อายุโครงการ 10 ปี

รายการ	จำนวนเงิน
ที่ดิน	3,856,000
ค่าปรับปรุงที่ดิน	480,000
อาคารและสิ่งปลูกสร้างค่า และสาธารณูปโภค	5,465,600
อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก	2,272,800
อุปกรณ์บริการส่วนกลาง	434,000
อุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกาย	238,000
ยานพาหนะ	1,000,000
รวมทั้งหมด	13,746,400

4.2.6 กระบวนการให้บริการ ของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น แบ่งเป็น 2 ช่วง ดังนี้

1. ช่วงเปิดดำเนินงาน

- การรับจองห้องพักรายเดือน ลูกค้าสามารถจองผ่าน ระบบอินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ อีเมล และผ่านทางเว็บไซต์ทางการท่องเที่ยวระยะยาว และการผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้จัดการจะเป็นคนตรวจสอบว่ามีห้องพักว่างตามวันเวลาที่ลูกค้าต้องการหรือไม่ โดยใช้ระบบ Excel อย่างง่าย ๆ ลงวันที่ เนื่องจากจำนวนห้องพักน้อย การจัดทำโปรแกรมการจองห้องพักมาใช้อาจยุ่งยากเกินไป เมื่อมีการตกลงจองห้องพักแล้ว ลูกค้าระบุชื่อ สกุล ผู้เข้าพัก วันเวลาที่จะเข้าพัก เวลาที่คืนห้อง เวลามาถึง จำนวนห้องพัก อัตราราคา ที่อยู่ของผู้เข้าพัก หรือผู้ที่จะสามารถติดต่อได้เพื่อยืนยันการเข้าพัก แล้วทำการออกไปจองห้องพักไว้



รูปที่ 4.6 แผนผังกระบวนการบริการห้องพักรายเดือน

การเข้าพัก (Check in) เมื่อลูกค้าเดินทางมาถึงสนามบินมีบริการรับส่ง ระหว่างที่พักกับสนามบิน เมื่อถึงที่พักในส่วนของโรงแรมจะมีพนักงานบริการเข้ามาต้อนรับ พร้อมทั้งมีการแจ้งกฎระเบียบของที่พักและป้ายแสดงข้อมูลต่างๆ ให้ลูกค้ารับทราบอย่างชัดเจน อีกครั้งหลังจากรับทราบผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่าย หลังจากนั้นนำลูกค้าไปยังห้องพักและแนะนำวิธีการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ของที่พัก

การบริการระหว่างการเข้าพัก เป็นการให้บริการต่างๆ ของ อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น ที่ได้จัดนำเสนอระหว่างการเข้ามาพักของผู้เกษียณอายุ

การคืนห้องพัก (Check-Out) เมื่อลูกค้าใช้บริการเสร็จสิ้นแล้วให้ลูกค้าคืนกุญแจห้องพักและพนักงานบริการตรวจสอบความเรียบร้อยของห้องพัก โดยจะกระทำการคืนห้องพักของผู้เข้าพัก ณ เวลาก่อนเที่ยงวัน แต่อาจมีการอนุโลมให้ได้ในบางกรณีตามความเหมาะสม

กฎระเบียบของที่พัก

- ห้ามสูบบุหรี่ภายในห้องพัก
- ห้ามนำสิ่งเสพติดเข้ามาในที่พัก
- ห้ามนำคนนอกเข้ามาพัก
- ถ่ายน้ำปัสสาวะในวันที่ย้ายมาพัก
- ห้ามส่งเสียงดังรบกวนเพื่อนร่วมห้อง
- ห้ามนำสัตว์เลี้ยงเข้ามาในบริเวณที่พัก
- การบอกเลิกเช่าต้องแจ้งล่วงหน้า 1 เดือน

2. ช่วงระหว่างดำเนินการ

ค่าบำรุงรักษากำหนดให้มีอัตราร้อยละ 1 ของ 8,410,400 บาท (เป็นราคาประมาณค่าก่อสร้างอาคารสิ่งปลูกสร้างและอุปกรณ์อื่นๆ ไม่รวมค่าที่ดิน ค่าปรับปรุงที่ดินและยานพาหนะ) (ตารางที่ 4.48)

การคิดค่าวัสดุสิ้นเปลืองมี 2 ส่วน คือ ส่วนของห้องพัก และส่วนของสำนักงาน โดยคาดการณ์ว่าจะมีราคาที่สูงขึ้น จากเดิมร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยในแต่ละปี ในปีที 6-10 ประมาณการในปีแรก เท่ากับ 287,181 บาท (ตารางที่ 4.46-4.47)

ประมาณการค่าน้ำมันยานพาหนะ ปีที่ 1 จำนวน 90,000 บาท คำนวณระยะทางวันละ 50 กิโลเมตร กิโลเมตรละ 5 บาท (คำนวณจากราคาน้ำมันดีเซลในอำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ ประจำวันที่ 20 ตุลาคม 2554 ราคาลิตรละ 27.59) โดยรถตู้โดยสาร 10 ที่นั่ง อัตราการสิ้นเปลืองประมาณ 7-8 กิโลเมตรต่อลิตร คำนวณถัวเฉลี่ยอัตราสิ้นเปลืองประมาณกิโลเมตรละ 5 บาท) ใช้น้ำมันจำนวน 7,500 บาทต่อเดือน รวมปีละ 90,000 บาท และจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี

4.2.7 ตำแหน่งที่ต้องการ

- | | |
|----------------------------|------------|
| - ผู้จัดการที่พัก | จำนวน 1 คน |
| - ผู้ช่วยผู้จัดการที่พัก | จำนวน 1 คน |
| - พนักงานธุรการและบัญชี | จำนวน 1 คน |
| - พนักงานบริการ | จำนวน 2 คน |
| - พนักงานชาย | จำนวน 1 คน |
| - นักโภชนาการ | จำนวน 1 คน |
| - ผู้ประกอบอาหาร | จำนวน 1 คน |
| - ผู้ช่วยผู้ประกอบอาหาร | จำนวน 1 คน |
| - คนดูแลสวนและอาคารสถานที่ | จำนวน 1 คน |
| - คนขับรถ | จำนวน 1 คน |
| - พนักงานทำความสะอาดทั่วไป | จำนวน 2 คน |
| - พนักงานรักษาความปลอดภัย | จำนวน 2 คน |

4.2.8 ลักษณะของพนักงานที่ต้องการ

1. ผู้จัดการที่พัก

- เพศชายหรือหญิง
- วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีทางการโรงแรมและการท่องเที่ยว หรือเป็นผู้ได้รับวุฒิปัตรีหรือมีประสบการณ์ตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนดหรือมีหนังสือรับรองว่าได้ผ่านการฝึกอบรมวิชาการบริหารจัดการ โรงแรมตามหลักสูตรที่คณะกรรมการรับรอง
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ
- รักงานด้านการบริการ

2. ผู้ช่วยผู้จัดการที่พัก

- วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีทางการโรงแรมและการท่องเที่ยว
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ
- รักงานด้านการบริการ

3. พนักงานธุรการและบัญชี

- เพศชายหรือหญิง
- วุฒิการศึกษา ปริญญาตรีทางด้านบัญชี
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน

4. พนักงานบริการ

- เพศหญิง
- วุฒิการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นต้น ปีที่ 3 (ปวช.3) ขึ้นไป
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ
- รักงานด้านการบริการ
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- มีบุคลิกภาพดี

5. พนักงานขาย

- เพศชาย/หญิง
- วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ในงานการตลาด และการขาย ไม่น้อยกว่า 5 ปี
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ

- มีความรู้ ความสามารถทางด้านคอมพิวเตอร์
- มีบุคลิกภาพดี
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน

6. นักโภชนาการ

- เพศชายหรือหญิง
- สำเร็จการศึกษาอย่างน้อยวิชาชีพชั้นสูงทางด้านคหกรรมสาขาอาหาร หรือระดับปริญญาตรีสาขาโภชนาการ วิทยาศาสตร์การอาหาร หรือสาขาที่เกี่ยวข้องกับอาหาร
- รักการประกอบอาหาร และวิเคราะห์ วิจัยอาหาร
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ
- รักงานด้านการบริการ
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- เป็นนักคิดค้นนวัตกรรมใหม่ในการผลิตและแปรรูปอาหาร

7. ผู้ประกอบอาหาร

- ต้องมีความรู้และความสามารถในการประกอบอาหาร เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือหลายอย่างเช่น อาหารไทย อาหารฝรั่งอาหารจีน การทำขนมหรือของหวาน
- มีใจรักการทำอาหารและการบริการ
- มีความอดทน สามารถทำงานได้ภายใต้สภาวะความกดดันตามความต้องการของลูกค้า
- ร่างกาย สุขภาพแข็งแรง
- เป็นคนใจกว้าง สามารถยอมรับคำติชมจากลูกค้าได้พยายามแสวงหาความรู้และประสบการณ์ ให้มากขึ้น

- เป็นคนมีไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า

- ซื่อสัตย์ ขยัน และรักความสะอาด

- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ

8. ผู้ช่วย ผู้ประกอบอาหาร

- ชาย หรือ หญิง, อายุ 20 ปีขึ้นไป
- วุฒิปวช.ขึ้นไปในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาหารจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

- มีใจรักงานบริการและสามารถทำงานบริการได้อย่างดีเยี่ยม

- บุคลิกดีสะอาด ซื่อสัตย์ ชอบที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ

- ยืดหยุ่นและสามารถทำงานในสภาวะกดดันได้

9. คนดูแลสวนและอาคารสถานที่

- เพศชาย
- วุฒิการศึกษา ไม่จำกัด
- มีประสบการณ์ในการทำงาน
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน

10. คนขับรถ

- เพศชาย
- วุฒิการศึกษา ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ขึ้นไป
- มีประสบการณ์ในการทำงาน
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ
- มีบุคลิกภาพดี

11. พนักงานทำความสะอาดทั่วไป

- เพศหญิง
- วุฒิการศึกษา ไม่จำกัด
- มีประสบการณ์ในการทำงาน
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน รักความสะอาด

12. พนักงานรักษาความปลอดภัย

- เพศชาย
- วุฒิการศึกษา ไม่จำกัด
- มีประสบการณ์ในการทำงาน
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน

4.2.9 ลักษณะงานและความรับผิดชอบ

1. ผู้จัดการที่พักรับผิดชอบด้านการบริหาร โดยทำหน้าที่วางแผนการดำเนินงานของที่พักรับผิดชอบงานด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ตลอดจนสนับสนุนพนักงาน

2. ผู้ช่วยผู้จัดการที่พักรับผิดชอบทำหน้าที่ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายจากผู้จัดการของที่พักรับผิดชอบตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของพนักงานตำแหน่งต่างๆ ตลอดจนให้คำปรึกษาแนะนำวิธีการ

ปฏิบัติใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อที่พัก นอกจากนี้ยังสร้างสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานตำแหน่งต่างๆ ภายในที่พัก

3. พนักงานธุรการและบัญชี รับผิดชอบงานด้านธุรการและควบคุมในส่วนของระบบบัญชี การจัดทำบัญชี และรายงานงบการเงิน

4. พนักงานบริการ ทำหน้าที่ให้บริการในการต้อนรับลูกค้าและอำนวยความสะดวกตลอดจนกระบวนการการใช้บริการที่พักร

5. พนักงานขาย ทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบด้านธุรกิจและรายได้ให้กับอาร์แอนด์เอ็น ลอจิสเต็ย เฮลท์ นิวตริชั่น เช่นการขายห้องพักร เป็นต้น ตลอดจนทำแผนโฆษณาในรูปแบบต่างๆ อาทิเช่น การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์

6. นักโภชนาการ ทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับการจัดการอาหารเพื่อสุขภาพ ที่เหมาะสมทางโภชนาการของกลุ่มเป้าหมายแต่ละบุคคล

7. ผู้ประกอบอาหาร รับผิดชอบทำอาหารและเครื่องดื่ม

8. ผู้ช่วยผู้ประกอบอาหาร รับผิดชอบช่วยผู้ประกอบอาหารในการเตรียมเครื่องปรุงและประกอบอาหาร เตรียมและประกอบอาหารบางประเภทเช่น การจัดเก็บถนอมอาหาร ทำความสะอาดครัวและอุปกรณ์ประกอบอาหาร พร้อมจัดเก็บให้พร้อมใช้ได้เต็มประสิทธิภาพ ซื่อและจัดเก็บวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหาร และปฏิบัติหน้าที่อื่นๆตามที่ได้รับมอบหมาย

9. คนดูแลสวนและอาคารสถานที่ รับผิดชอบงานในการปลูก ดูแล บำรุงรักษาต้นไม้และไม้ดอกไม้ประดับ ขยายพันธุ์ไม้ ตกแต่งดูแลรักษาสวนและสนามหญ้ารอบๆ บริเวณอาคารสิ่งปลูกสร้างภายในที่พัก และจะต้องปฏิบัติงานในการเปิด-ปิดของที่พัก ดูแลซ่อมบำรุงงานภายในที่พัก

10. คนขับรถ รับผิดชอบการขับรถประจำของที่พัก

11. พนักงานทำความสะอาดทั่วไป รับผิดชอบดูแลความสะอาด ในส่วนของห้องพักร และพื้นที่ส่วนกลางทั้งหมด

12. พนักงานรักษาความปลอดภัย ทำหน้าที่ปกป้องดูแลชีวิต และทรัพย์สินภายในที่พักแบบระยะยาวๆ ไม่ให้ได้รับความสูญหาย เสียหาย รวมทั้งการป้องกันอัคคีภัย ผู้บุกรุกเข้าไปในเขตหวงห้าม ป้องกันการโจรกรรม และอาชญากรรม การสูญเสียนอื่นๆ ตลอดจนความเสียหายต่างๆ ในอันที่จะทำให้ที่พัก ต้องสูญเสียมูลประโยชน์ไป

4.2.10 การฝึกอบรมพนักงาน

การฝึกอบรม เป็นการเพิ่มพูนสมรรถภาพในการทำงานของผู้ปฏิบัติงานทั้งในด้านความคิด การกระทำ ความสามารถ ความรู้ ความชำนาญ ตลอดจนความรู้สึกลึกต่างๆ ความสำเร็จในการฝึกอบรมจะมีส่วนที่ขึ้นอยู่กับวิธีการถ่ายทอดและการสร้างบรรยากาศให้กับพนักงานที่เข้ารับการฝึกอบรมต้นตัวมีความพร้อมและเต็มใจที่ได้รับการฝึกฝนซึ่งทางที่พึงใช้วิธีดังต่อไปนี้

- การแสดงบทบาทสมมติ เป็นการฝึกอบรมในรูปแบบที่จะจัดให้พนักงานที่เข้ารับการฝึกอบรมแสดงบทบาทตามเรื่องราวที่สมมติขึ้นให้เหมือนกันสถานการณ์จริงที่สุด เพื่อให้พนักงานที่เข้ารับการอบรมมีความพร้อมและสามารถปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้วิธีการนี้จะช่วยให้เกิดความสนุกสนานและสามารถดึงดูดความสนใจ รวมทั้งก่อให้เกิดความสนิทสนมและความคุ้นเคยระหว่างพนักงานที่เข้ารับการอบรมได้เป็นอย่างดี การฝึกอบรมในลักษณะนี้อาจกล่าวได้ว่าเป็นการเรียนโดยการลงมือปฏิบัติได้เช่นกัน

- การใช้กรณีศึกษาจะนำเอาปัญหาซึ่งอาจจะเกิดขึ้นหรือเรื่องที่เกิดขึ้นจริงหรือสมมติขึ้น พร้อมทั้งข้อมูลต่างๆ ที่สำคัญสำหรับให้พนักงานที่เข้ารับการฝึกอบรมได้ทำการศึกษาวิเคราะห์เพื่อที่จะหาวิธีในการแก้ปัญหา

- การฝึกงานในสถานการณ์จริง ซึ่งมักจะใช้กับพนักงานใหม่หรือพนักงานในระดับปฏิบัติงาน โดยมีการสอนงานและให้ทดลองปฏิบัติในสถานที่จริง

- การประเมินผลการฝึกอบรม ผู้จัดการฝึกอบรมจะทำการเก็บข้อมูลและประเมินผล เพื่อตรวจสอบว่าการฝึกอบรมที่จัดขึ้นบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่ มีอุปสรรคหรือปัญหาใดเกิดขึ้นระหว่างดำเนินการ เพื่อทำการปรับปรุงแก้ไขให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น

- การติดตามผล เป็นขั้นตอนที่สำคัญมาก โดยจะต้องติดตามผลของการฝึกอบรมว่าประสบความสำเร็จหรือไม่เพียงใด พนักงานมีการเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาจากอดีตอย่างไรบ้าง เช่น การติดตามผลการปฏิบัติงาน

ตารางที่ 4.49 แสดงอัตรากำลังพนักงาน และเงินเดือนในปีที่ 1

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	เงินเดือน(บาท)	ประกันสังคม ต่อเดือน	ประกันสังคม ต่อปี	เงินเดือนต่อปี
ผู้จัดการที่พัก	1	50,000	750	9,000	600,000
ผู้ช่วยผู้จัดการที่พัก	1	40,000	750	9,000	480,000
พนักงานบริการ	2	15,000	1,500	18,000	360,000
พนักงานชาย	1	10,000	500	6,000	120,000
นักโภชนาการ	1	20,000	750	9,000	240,000
ผู้ประกอบอาหาร	1	15,000	750	9,000	180,000
ผู้ช่วย ผู้ประกอบอาหาร	1	6,000	300	3,600	72,000
พนักงานธุรการและบัญชี	1	25,000	750	9,000	300,000
คนดูแลสวนและอาคารสถานที่	1	6,000	300	3,600	72,000
คนขับรถ	1	8,000	400	4,800	96,000
พนักงานทำความสะอาดทั่วไป	2	6,000	600	7,200	144,000
พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	6,000	600	7,200	144,000
รวม	15	207,000	7,950	95,400	2,808,000

ตารางที่ 4.50 แสดงประมาณการต้นทุนบริการในปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือน	2,808,000	2,920,320	3,037,133	3,158,618	3,284,963	3,416,361	3,553,016	3,695,136	3,842,942	3,996,660
เบี้ยประกันสังคม	94,800	86,712	87,660	88,647	89,673	90,740	91,849	93,003	94,203	95,452
ค่าไฟ ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์	207,000	526,500	615,600	615,600	615,600	640,224	640,224	640,224	640,224	640,224
ค่าเก็บขยะ	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าซื้อสินค้าอาหารและเครื่องดื่ม	216,720	278,100	329,400	329,400	329,400	362,340	362,340	362,340	362,340	362,340
ค่าผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด	25,875	58,500	68,400	68,400	68,400	71,136	71,136	71,136	71,136	71,136
ค่าประกันอัคคีภัย	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923
ค่าอินเตอร์เน็ตรายเดือน	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
เคเบิลทีวีรายเดือน	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800
ค่าภาษีโรงเรือน	646,875	731,250	855,000	855,000	855,000	889,200	889,200	889,200	889,200	889,200
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	287,181	313,578	348,774	348,774	348,774	362,725	362,725	362,725	362,725	362,725

ตารางที่ 4.50 (ต่อ) แสดงประมาณการต้นทุนบริการในปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกห้องพัก	454,560	454,560	454,560	454,560	454,560	472,742	472,742	472,742	472,742	472,742
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์บริการส่วนกลาง	86,800	86,800	86,800	86,800	86,800	90,272	90,272	90,272	90,272	90,272
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ห้องออกกำลังกาย	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าบำรุงรักษา	84,104	87,468	90,967	94,606	98,390	102,325	106,418	110,675	115,102	119,706
ค่าน้ำมันยานพาหนะ	90,000	94,500	99,225	104,186	109,396	114,865	120,609	126,639	132,971	139,620
รวม	5,464,718	6,101,092	6,536,323	6,667,394	6,803,758	7,075,735	7,223,335	7,376,897	7,536,661	7,702,880

4.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

เนื่องจากอาร์แอนด์เอ็น ลอจสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น ต้องการเงินลงทุนค่อนข้างสูง ดังนั้นรูปแบบองค์กรที่เหมาะสม คือ การจัดตั้งในรูปแบบนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด

4.3.1 การขออนุญาตประกอบกิจการอาร์แอนด์เอ็น ลอจสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น ประกอบด้วยขั้นตอนโดยสังเขป ดังนี้

1. การขอจดหนังสือบริคณห์สนธิ

2. การขอจดทะเบียนบริษัท

กำหนดให้ค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดดำเนินการเท่ากับ 541,886 บาทซึ่งค่าใช้จ่ายนี้จะเกิดก่อนเปิดให้บริการ มีรายละเอียดดังนี้ คือ

1. การขออนุญาตจัดตั้งบริษัท ที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัด มีค่าธรรมเนียม ดังนี้

1.1 การขอจดหนังสือบริคณห์สนธิ 500 บาท ต่อทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท

1.2 การจัดตั้งบริษัท 5,000 บาท ต่อทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท

จากมูลค่าทุนจดทะเบียน 8,869,778 บาท คิดเป็นค่าธรรมเนียม ดังนี้คือ

1. ค่าการจัดหนังสือบริคณห์ เท่ากับ 4,435 บาท

2. ค่าการจัดตั้งบริษัท เท่ากับ 44,349 บาท

3. อากรแสตมป์ เท่ากับ 200 บาท

รวมค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เท่ากับ 48,984 บาท

2. ค่าธรรมเนียมการจ้างเป็นที่ดิน คิดค่าธรรมเนียม 1% ของทุนจดทะเบียน 3,856,000 บาท เท่ากับ 38,560 บาท

3. ค่าธรรมเนียมการจัดการที่วิศวกรผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารคิดจากเจ้าของโครงการแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

3.1 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เช่น ค่าคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง ค่าปรึกษาทางด้านวิศวกรรมก่อสร้าง ค่าโทรศัพท์ ค่าน้ำมันรถ เป็นต้น 1.5% จากมูลค่าอาคารที่ก่อสร้างจำนวน 5,465,600 บาท เท่ากับ 81,984 บาท

3.2 ค่าออกแบบที่พักร อาร์แอนด์เอ็น ลอจสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น คิด 2% จากมูลค่าอาคารที่ก่อสร้างจำนวน 5,465,600 บาท เท่ากับ 109,312 บาท รวมค่าการจัดการ เท่ากับ 191,296 บาท

4. ค่าธรรมเนียมการให้กู้ยืมที่ธนาคารคิดเมื่อปล่อยกู้ให้กับโครงการ เท่ากับ 2% ของวงเงินกู้ 5,703,600 บาท เท่ากับ 114,072 บาท บวกด้วยค่าสำรวจหลักประกัน 2,600 บาท รวมค่าธรรมเนียมการกู้ยืมทั้งสิ้น เท่ากับ 116,672 บาท

5. การยื่นขออนุญาตประกอบกิจการ อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสเต็ เฮลท์ นิวตริชั่น จะทำการยื่นขออนุญาตได้ ณ ที่ว่าการอำเภอหรือกิ่งอำเภอท้องที่ที่อันเป็นที่ตั้งของอาร์แอนด์เอ็น ลอจิสเต็ เฮลท์ นิวตริชั่น ในวันและเวลาราชการ จำนวน 3,000 บาท

6. ค่าขออนุญาตติดตั้งโทรศัพท์ จำนวน 7,074 บาท

7. ค่าติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ต จำนวน 9,500 บาท

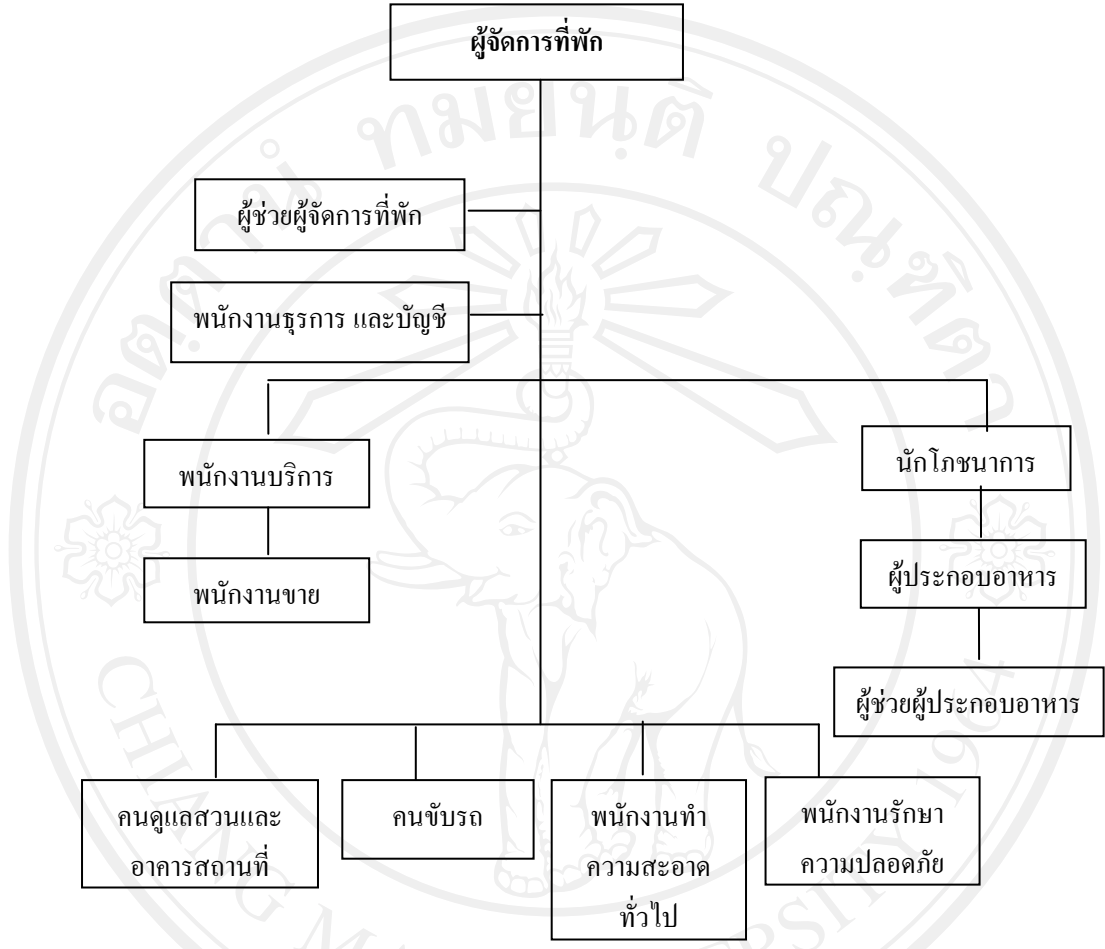
8. ค่าดำเนินการเกี่ยวกับภาษีป้าย จำนวน 2,400 บาท

8. ค่าใช้จ่ายทางการตลาดก่อนดำเนินงาน จำนวน 124,400 บาท
รายละเอียดเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน แสดงดังตารางที่ 4.51

ตารางที่ 4.51 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวนเงิน
ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนบริษัท	48,984
ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนจำนองที่ดิน	38,560
ค่าธรรมเนียมการจัดการของวิศวกรผู้รับเหมาก่อสร้างอาคาร	191,296
ค่าธรรมเนียมในการกู้ยืม	116,672
ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตสร้างที่พักระยะยาว	3,000
ค่าขออนุญาตติดตั้งโทรศัพท์	7,074
ค่าติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ต	9,500
ค่าดำเนินการเกี่ยวกับภาษีป้าย	2,400
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดก่อนดำเนินงาน	124,400
รวมทั้งหมด	541,886

4.3.2 การจัดโครงสร้างองค์กร



รูปที่ 4.7 แผนผังองค์กรอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นีวตริชั่น

4.3.3 ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ

ตารางที่ 4.52 ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ

กิจกรรม	เดือนที่												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ทำเลที่ตั้งโครงการ	→												
เขียนแบบ และประมาณการค่าใช้จ่าย ราคาค่าก่อสร้างตัวอาคาร		→											
ขออนุญาตก่อสร้าง ขอผู้เงินลงทุน และดำเนินการก่อสร้างตามโครงการ												→	
โฆษณาโครงการ แจกใบปลิว และเริ่ม ดำเนินการบริหารจัดการ													→

4.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

เป็นการใช้ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านการจัดการ และด้านเทคนิค มาสรุปประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีตลอดอายุของโครงการอาร์แอนด์เอ็น ลง สเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น แอนด์ สปา เพื่อใช้เป็นเครื่องมือทางการเงินในการประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนว่าควรลงทุนในโครงการนี้หรือไม่

โดยในส่วนี้จะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 4 ส่วนดังนี้คือ

4.4.1 การประมาณการความต้องการเงินทุน

4.4.2 การประมาณการผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

4.4.3 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ โดยการหาระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR)

4.4.4 การวิเคราะห์ความไวของโครงการ

สมมติฐานในการวิเคราะห์ทางการเงิน

1. รายได้ค่าห้องพักรายเดือนปีที่ 1 จำนวน 5,175,000 บาท กำหนดให้รายได้จากการขายทางตรง จำนวน 3,105,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 60 และรายได้จากการขายโดยผ่านคนกลาง จำนวน 2,070,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 (ตารางที่ 4.37)

2. เงินลงทุนในโครงการทั้งหมดจำนวน 14,573,378 บาท โดยมาจากส่วนของผู้อื้อหุ้น 8,869,778 บาท คิดเป็นร้อยละ 61 และจากการกู้ยืมเงินจากธนาคารอีก 5,703,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 39 โดยใช้ที่ดินที่ตั้งโครงการสิ่งก่อสร้างพร้อมอุปกรณ์ตกแต่งต่างๆ เป็นหลักประกันในการกู้ยืม (ตารางที่ 4.55)

3. เงินกู้ยืม จำนวน 5,703,600 บาท จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ ใช้อัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MRR) เท่ากับร้อยละ 7.25 ต่อปี ณ วันที่ 26 กันยายน พ.ศ. 2554 บวก Risk Premium ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ร้อยละ 1.00 ต่อปี ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยจึงเท่ากับร้อยละ 8.25 (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2554 : ออนไลน์) มีระยะเวลาปลอดเงินต้นช่วงปีแรก 1 ปีแรก และจะชำระคืนเงินต้น 5 ปี ปีละ 1,140,720 บาท (ตารางที่ 4.56)

4. กำหนดให้เงินเดือนพนักงาน ตั้งไว้ในปีแรก 2,808,000 บาท โดยจะมีการปรับเพิ่มให้เมื่อทำงานครบทุก 1 ปี ในอัตราร้อยละ 4 ของเงินเดือนต่อปี ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยในแต่ละปี (ตารางที่ 4.89)

5. เงินประกันสังคม คือ เงินที่นายจ้าง ลูกจ้างจะต้องนำมาส่งเข้ากองทุนประกันสังคมทุกเดือน ในอัตราร้อยละ 5 ของค่าจ้างที่ลูกจ้างได้รับ ซึ่งกำหนดจากฐานค่าจ้างเป็นรายเดือนต่ำสุดเดือนละ 1,650 บาท สูงสุดเดือนละ 15,000 บาท

6. ค่าสินค้าอาหารและเครื่องดื่ม ที่มีไว้สำหรับบริการลูกค้า ในปีที่ 1 กำหนดให้มีอัตราร้อยละ 14 ของรายได้บริการอาหารและเครื่องดื่ม และตั้งแต่ปีที่ 2 จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 ตามดัชนีราคาผู้บริโภคหมวดอาหารสดปี 2554 (ความมั่นคงทางอาหาร, 2554 : ออนไลน์)

7. ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ในปีที่ 1 คำนวณจากอัตราร้อยละ 4 ของรายได้ห้องพัก และตั้งแต่ปีที่ 2 เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 ตามอัตราดัชนีราคาผู้บริโภคหมวดค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ปี 2554 (กระทรวงพาณิชย์, 2554 : ออนไลน์)

8. ค่าผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ในปีที่ 1 กำหนดให้มีอัตราร้อยละ 0.5 ของรายได้ห้องพัก และเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปีที่ 2 ร้อยละ 1 ตามดัชนีราคาผู้บริโภคหมวดผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด (กระทรวงพาณิชย์, 2554 : ออนไลน์)

9. ค่าประกันอัคคีภัย ปีละ 18,923 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.225 ของทุนประกัน 8,410,400 บาท (เป็นราคาประมาณค่าก่อสร้างอาคารสิ่งปลูกสร้างและอุปกรณ์อื่นๆ ไม่รวมค่าที่ดิน ค่าปรับปรุงที่ดินและยานพาหนะ) (บริษัทประกันภัย, 2554 : สัมภาษณ์)

10. การคิดค่าวัสดุสิ้นเปลืองมี 2 ส่วน คือ ส่วนของห้องพักในปีที่ 167,181 บาท คาดการณ์ว่าจะมีราคาที่สูงขึ้น จากเดิมร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยในแต่ละปี ในปีที่ 6-10 และส่วนของสำนักงานและหนังสือ กำหนดเป็นเงินจำนวน 120,000 บาท คาดการณ์ว่าจะมีราคาที่สูงขึ้น จากเดิมร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยในแต่ละปี ในปีที่ 6-10 (ตารางที่ 4.46-4.47)

11. โครงการมีนโยบายการคิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง (Straight Line Method) สำหรับสินทรัพย์ถาวรดังนี้

11.1 อาคารและสิ่งปลูกสร้าง มีอายุการใช้งาน 20 ปี คิดค่าเสื่อมราคาปีละ 5%

11.2 อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก มีอายุการใช้งาน 5 ปี คิดค่าเสื่อมราคาปีละ 20%

11.3 อุปกรณ์บริการส่วนกลาง มีอายุการใช้งาน 5 ปี คิดค่าเสื่อมราคา ปีละ 20%

11.4 อุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกาย มีอายุการใช้งาน 10 ปี คิดค่าเสื่อมราคา ปีละ 10%

11.5 ยานพาหนะ มีอายุการใช้งาน 10 ปี คิดค่าเสื่อมราคา ปีละ 10%

(รายละเอียดการคำนวณหาค่าเสื่อมราคาแสดงในตารางที่ 4.57)

12. มีการลงทุนเพิ่มอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก และอุปกรณ์บริการส่วนกลาง ในปีที่ 6 เพิ่มอัตราร้อยละ 4 ของต้นทุนอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยในแต่ละปี

13. ค่าบำรุงรักษาในปีที่ 1 อัตราร้อยละ 1 ของ 8,410,400 บาท (เป็นราคาประมาณค่าก่อสร้างอาคารสิ่งปลูกสร้างและอุปกรณ์อื่นๆ ไม่รวมค่าที่ดิน ค่าปรับปรุงที่ดินและยานพาหนะ) และจะเพิ่มในปีที่ 2 อัตราร้อยละ 4 ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยในแต่ละปี (ผู้ประกอบการที่พัก, สัมภาษณ์) (ตารางที่ 4.48)

14. ประมาณการค่าน้ำมันยานพาหนะ ปีที่ 1 จำนวน 90,000 บาท

คำนวณระยะทางวันละ 50 กิโลเมตร กิโลเมตรละ 5 บาท (คำนวณจากราคาน้ำมันดีเซลในอำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่ ประจำวันที่ 20 ตุลาคม 2554 ราคาลิตรละ 27.59) โดยรถตู้โดยสาร 10 ที่นั่ง อัตราการสิ้นเปลืองประมาณ 7-8 กิโลเมตรต่อลิตร (คำนวณด้วยอัตราสิ้นเปลืองประมาณกิโลเมตรละ 5 บาท) ใช้น้ำมันจำนวน 7,500 บาทต่อเดือน รวมปีละ 90,000 บาท และจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี

15. ค่าภาษีบำรุงท้องที่คิดเป็นร้อยละ 0.8 ของรายได้ค่าห้องพัก (ผู้ประกอบการที่พัก, สัมภาษณ์)
16. ภาษีโรงเรือน กำหนดให้ ร้อยละ 12.5 ของรายได้ค่าห้องพัก
17. ค่าภาษีป้าย คิดเป็นอัตรา 20 บาทต่อขนาด 500 ตารางเซนติเมตร สำหรับป้ายที่เป็นภาษาไทยปนกับอักษรต่างประเทศ/ภาพ/เครื่องหมายอื่นๆ โดยป้ายของที่พักมีขนาด 60 x 200 เซนติเมตร คิดเป็นพื้นที่ทั้งหมด 12,000 ตารางเซนติเมตร ดังนั้นต้องเสียภาษีป้ายทั้งสิ้น 480 บาทต่อปี
18. ค่าสอบบัญชีเป็นจำนวนเงิน 15,000 บาท และจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี
19. ประมาณการค่าธรรมเนียมและยานพาหนะ ปีละ 12,750 บาท มีรายละเอียดดังนี้
- 19.1 ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตที่พักระยะยาว 5 ปี จำนวน 50,000 บาท ปีละ 10,000 บาท
- 19.2 ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตการขนส่งไม่ประจำทาง 5 ปี จำนวน 4,000 บาท ปีละ 800 บาท (อัตราค่าธรรมเนียมตามพ.ร.บ. การขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 : ออนไลน์)
- 19.3 ค่าธรรมเนียมยานพาหนะประจำปี ปีละ 1,950 บาท (บัญชีอัตราภาษีรถตามพ.ร.บ. การขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 : ออนไลน์)
20. การคำนวณภาษีเงินได้กำหนดให้เสียในอัตราร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ
21. กำหนดให้อัตราเงินเพื่อถัวเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 4 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2554 : ออนไลน์) (ตารางที่ 4.53)
22. กำหนดให้อายุโครงการ เท่ากับ 10 ปี
23. ปีสุดท้ายของโครงการ จะมีเงินสดรับจากการคืนเงินทอนหมุนเวียนจำนวน 285,092 บาท

ตารางที่ 4.53 แสดงข้อมูลอัตราเงินเพื่อถัวเฉลี่ย

ปี	หน่วย : ร้อยละ
ปี 2552	3.50
ปี 2553	5.50
ปี 2554	3.53
เฉลี่ยปี 2552-2554	4.18
อัตราเงินเพื่อถัวเฉลี่ยที่กำหนด	4.00

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2554 : ออนไลน์

4.4.1 การประมาณการเงินทุนหมุนเวียน

ตารางที่ 4.54 แสดงประมาณการเงินทุนหมุนเวียน

รายการ	จำนวนเงิน
เงินเดือน	207,000
เบี้ยประกันสังคม	7,950
ค่าไฟ ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์	10,667
ค่าเก็บขยะ	4,000
ค่าซื้ออาหารและเครื่องดื่ม	22,555
ค่าประกันอัคคีภัย	12,420
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ปีแรก)	10,000
ค่าใช้วัสดุสิ้นเปลือง	10,500
รวม	285,092

ส่วนแผนการจัดการเงินทุนของอาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวตริชั่น ประกอบด้วย 2 แหล่งที่มาจากเงินทุน ได้แก่ ส่วนของผู้ถือหุ้น และเงินกู้ระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ จากการคาดคะเนต้นทุนเงินลงทุนเริ่มแรกของอาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวตริชั่น เท่ากับ 14,573,378 บาท ดังนั้นจึงต้องจัดหาแหล่งเงินทุน เพื่อมาลงทุน ดังนี้

ตารางที่ 4.55 แสดงประมาณการเงินลงทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวทริชั่น

รายการ	ส่วนของผู้ถือหุ้น	ธนาคารพาณิชย์	รวมจำนวนเงิน
ที่ดิน	3,856,000		3,856,000
ค่าปรับปรุงที่ดิน	480,000		480,000
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง และสาธารณูปโภค		5,465,600	5,465,600
อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก	2,272,800		2,272,800
อุปกรณ์บริการส่วนกลาง	434,000		434,000
อุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกาย		238,000	238,000
ยานพาหนะ	1,000,000		1,000,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	541,886		541,886
เงินทุนหมุนเวียน	285,092		285,092
รวมทั้งหมด	8,869,778	5,703,600	14,573,378
สัดส่วนการลงทุน	61	39	100%

จากการคาดคะเนความต้องการเงินทุนของอาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวทริชั่น จะเป็นเงินกู้ระยะยาวจากธนาคารอาคารสงเคราะห์จำนวน 5,703,600 บาท จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ใช้อัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MRR) เท่ากับร้อยละ 7.25 ต่อปี ณ วันที่ 26 กันยายน พ.ศ. 2554 บวก Risk Premium ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ร้อยละ 1.00 ต่อปี ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยจึงเท่ากับร้อยละ 8.25 (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2554 : ออนไลน์) มีระยะเวลาปลอดเงินต้นช่วงปีแรก 1 ปีแรก และจะชำระคืนเงินต้น 5 ปี ปีละ 1,140,720 บาท

ตารางที่ 4.56 แสดงเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยของอาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวทริชั่น

ปีที่	ชำระเงินทุน	ดอกเบี้ย	คงเหลือเงินทุน
1	-	470,547	5,703,600
2	1,140,720	376,438	4,562,880
3	1,140,720	282,328	3,422,160
4	1,140,720	188,219	2,281,440
5	1,140,720	94,109	1,140,720
6	1,140,720	-	-
7	5,703,600		

ตารางที่ 4.57 แสดงประมาณการค่าเสื่อมราคา ปีที่ 1-10

ปีที่	ค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง						
	อาคาร	อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก	อุปกรณ์บริการส่วนกลาง	อุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกาย	ยานพาหนะ	ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม
1	273,280	454,560	86,800	23,800	100,000	938,440	938,440
2	273,280	454,560	86,800	23,800	100,000	938,440	1,876,880
3	273,280	454,560	86,800	23,800	100,000	938,440	2,815,320
4	273,280	454,560	86,800	23,800	100,000	938,440	3,753,760
5	273,280	454,560	86,800	23,800	100,000	938,440	4,692,200
6	273,280	472,742	90,272	23,800	100,000	960,094	5,652,294
7	273,280	472,742	90,272	23,800	100,000	960,094	6,612,389
8	273,280	472,742	90,272	23,800	100,000	960,094	7,572,483
9	273,280	472,742	90,272	23,800	100,000	960,094	8,532,578
10	273,280	472,742	90,272	23,800	100,000	960,094	9,492,672

มูลค่าที่ดินและอาคารเมื่อสิ้นสุดโครงการ

มูลค่าที่ดินจะมีมูลค่าที่สูงขึ้นเนื่องมาจากที่ดินมีประมาณที่จำกัดในขณะที่ประชากรมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นจึงทำให้ราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงกำหนดให้มูลค่าที่ดิน จะมีการสูงขึ้นตามการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่อยู่อาศัย ซึ่งในภาคเหนือมีอัตราการเปลี่ยนแปลงในปี พ.ศ. 2551-2554 เพิ่มขึ้น อยู่ที่ร้อยละ 6.0 (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2554 : ออนไลน์)

การคิดมูลค่าที่ดิน

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าที่ดินปัจจุบัน} &= 3,856,000 \\ \text{อัตราการเปลี่ยนแปลง} &= \text{ร้อยละ } 6.0 \text{ ต่อปี} \\ \text{มูลค่าที่ดินปลายปีที่ } 10 &= 3,856,000 \times \text{FVIF}_{6\%,10}(1.7908) \\ &= 6,905,325 \text{ บาท} \end{aligned}$$

และโดยปกติ อาคารจะมีอายุการใช้งานมากกว่า 20 ปีขึ้นไป ซึ่งในทางบัญชีมีการตัดค่าเสื่อมราคาเพื่อตัดมูลค่าของทรัพย์สินเป็นค่าใช้จ่าย ซึ่งการตัดค่าเสื่อมราคาของอาคารอยู่ที่ 20 ปี ปีละ 5% เมื่อสิ้นสุดโครงการ อาคารจึงมีมูลค่าเท่ากับศูนย์ในทางบัญชี แต่ในความเป็นจริงแล้ว อาคารยังมีอายุการใช้งานเหลืออยู่ จึงกำหนดให้อาคารมีมูลค่าซาก 20% เมื่อสิ้นสุดโครงการ

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าสิ่งปลูกสร้างปัจจุบัน} &= 5,465,600 \text{ บาท} \\ \text{เมื่อสิ้นสุดโครงการ อาคารมีมูลค่าซากร้อยละ } 20 \\ \text{มูลค่าอาคารปลายปีที่ } 10 &= 1,093,120 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ทั้งนี้รายได้จากการขายที่ดินถือว่าเป็นรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ที่ไม่ถือว่ากำไรหรือหากำไร เพราะมีการครอบครองเกิน 5 ปี จึงไม่ต้องเสียภาษีธุรกิจเฉพาะ แต่เสียภาษีเงินได้ร้อยละ 30

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าที่ดิน ปลายปีที่ } 10 &= 6,905,325 \text{ บาท} \\ \text{หัก ราคาทุน} &= 3,856,000 \text{ บาท} \\ &= 3,049,325 \text{ บาท} \\ \text{ภาษีเงินได้ } 30\% &= 914,798 \text{ บาท} \\ \text{เงินได้หลังหักภาษี} &= 2,134,527 \text{ บาท} \\ \text{มูลค่าที่ดิน อาคารสิ่งปลูกสร้าง และเงินทุนหมุนเวียน} &= 2,134,527 + 1,093,120 + 285,092 \\ &= 3,512,739 \text{ บาท} \end{aligned}$$

4.4.2 การประมาณการผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

การประมาณการผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินจากการลงทุนของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทรีชั่น โดยอาศัยข้อมูลจากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ดังนี้



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.58 ประมาณการรายได้สุทธิ ปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้ห้องพักรายเดือน	5,175,000	5,850,000	6,840,000	6,840,000	6,840,000	7,113,600	7,113,600	7,113,600	7,113,600	7,113,600
รายได้จากบริการจัดอาหารและเครื่องดืมเพื่อสุขภาพ	1,548,000	1,854,000	2,196,000	2,196,000	2,196,000	2,415,600	2,415,600	2,415,600	2,415,600	2,415,600
รายได้ค่าเช่าพื้นที่ นวดแผนโบราณ	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	87,360	87,360	87,360	87,360	87,360
รายได้ค่าเช่าพื้นที่สปา	108,000	108,000	108,000	108,000	108,000	112,320	112,320	112,320	112,320	112,320
รายได้บริการซัก อบ รีด	107,000	131,000	143,000	143,000	143,000	148,720	148,720	148,720	148,720	148,720
รวมรายได้	7,022,000	8,027,000	9,371,000	9,371,000	9,371,000	9,877,600	9,877,600	9,877,600	9,877,600	9,877,600

ตารางที่ 4.59 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือน	2,808,000	2,920,320	3,037,133	3,158,618	3,284,963	3,416,361	3,553,016	3,695,136	3,842,942	3,996,660
เบี้ยประกันสังคม	94,800	86,712	87,660	88,647	89,673	90,740	91,849	93,003	94,203	95,452
ค่าไฟ ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์	207,000	526,500	615,600	615,600	615,600	640,224	640,224	640,224	640,224	640,224
ค่าเก็บขยะ	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าซื้อสินค้าอาหารและเครื่องดื่ม	216,720	278,100	329,400	329,400	329,400	362,340	362,340	362,340	362,340	362,340
ค่าผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด	25,875	58,500	68,400	68,400	68,400	71,136	71,136	71,136	71,136	71,136
ค่าประกันอัคคีภัย	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923	18,923
ค่าอินเทอร์เน็ตรายเดือน	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
เคเบิลทีวีรายเดือน	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800	16,800
ค่าภาษีโรงเรือน	646,875	731,250	855,000	855,000	855,000	889,200	889,200	889,200	889,200	889,200
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	287,181	313,578	348,774	348,774	348,774	362,725	362,725	362,725	362,725	362,725

ตารางที่ 4.59 (ต่อ) ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกห้องพัก	454,560	454,560	454,560	454,560	454,560	472,742	472,742	472,742	472,742	472,742
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์บริการส่วนกลาง	86,800	86,800	86,800	86,800	86,800	90,272	90,272	90,272	90,272	90,272
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ห้องออกกำลังกาย	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าบำรุงรักษา	84,104	87,468	90,967	94,606	98,390	102,325	106,418	110,675	115,102	119,706
ค่าน้ำมันยานพาหนะ	90,000	94,500	99,225	104,186	109,396	114,865	120,609	126,639	132,971	139,620
ค่าภาษีบำรุงท้องที่	41,400	46,800	54,720	54,720	54,720	56,909	56,909	56,909	56,909	56,909
ค่าภาษีป้าย	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480
ค่าสอบบัญชี	15,000	15,600	16,224	16,873	17,548	18,250	18,980	19,739	20,529	21,350
ค่าต่อไปอนุญาตที่พักระยะยาว และยานพาหนะ	12,750	12,750	12,750	12,750	12,750	12,750	12,750	12,750	12,750	12,750
รวม	5,534,348	6,176,722	6,620,497	6,752,217	6,889,256	7,164,123	7,312,453	7,466,774	7,627,328	7,794,368

ตารางที่ 4.60 ประมาณการงบกำไรขาดทุนในปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้สุทธิ	7,022,000	8,027,000	9,371,000	9,371,000	9,371,000	9,877,600	9,877,600	9,877,600	9,877,600	9,877,600
รวมรายได้	7,022,000	8,027,000	9,371,000	9,371,000	9,371,000	9,877,600	9,877,600	9,877,600	9,877,600	9,877,600
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย	541,886									
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	253,520	243,520	243,520	243,520	243,520	180,772	180,772	180,772	180,772	180,772
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	5,534,348	6,176,722	6,620,497	6,752,217	6,889,256	7,164,123	7,312,453	7,466,774	7,627,328	7,794,368
รวมค่าใช้จ่าย	6,329,754	6,420,242	6,864,017	6,995,737	7,132,776	7,344,895	7,493,225	7,647,546	7,808,100	7,975,140
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	692,246	1,606,758	2,506,983	2,375,263	2,238,224	2,532,705	2,384,375	2,230,054	2,069,500	1,902,460
หัก : ดอกเบี้ยจ่าย	470,547	376,438	282,328	188,219	94,109	-	-	-	-	-
กำไร(ขาดทุน) ก่อนหักภาษี	221,699	1,230,321	2,224,655	2,187,044	2,144,114	2,532,705	2,384,375	2,230,054	2,069,500	1,902,460
หัก : ภาษีเงินได้ (30%)	207,674	482,028	752,095	712,579	671,467	759,811	715,312	669,016	620,850	570,738
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	14,025	748,293	1,472,560	1,474,465	1,472,647	1,772,893	1,669,062	1,561,038	1,448,650	1,331,722
กำไรสะสม	14,025	762,318	2,234,878	3,709,344	5,181,991	6,954,884	8,623,946	10,184,984	11,633,634	12,965,356

ตารางที่ 4.61 ประมาณงบการกระแสเงินสดล่วงหน้าปีที่ 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน											
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ		14,025	748,293	1,472,560	1,474,465	1,472,647	1,772,893	1,669,062	1,561,038	1,448,650	1,331,722
ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง		273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280	273,280
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกหึ่งพัก		454,560	454,560	454,560	454,560	454,560	472,742	472,742	472,742	472,742	472,742
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์บริการส่วนกลาง		86,800	86,800	86,800	86,800	86,800	90,272	90,272	90,272	90,272	90,272
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ห้องออกกำลังกาย		23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800	23,800
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ		100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ดอกเบี้ยจ่าย		470,547	376,438	282,328	188,219	94,109	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ปี		207,674	482,028	752,095	712,579	671,467	759,811	715,312	669,016	620,850	570,738
ชำระภาษีเงินได้ค้างจ่าย			- 207,674	- 482,028	- 752,095	- 712,579	- 671,467	- 759,811	- 715,312	- 669,016	- 620,850
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย		541,886		-	-	-	-		-	-	-
รวมเงินสดเพิ่ม (ลดลง) จากการดำเนินงาน		2,172,572	2,337,525	2,963,396	2,561,608	2,464,085	2,821,332	2,584,658	2,474,836	2,360,578	2,241,704

ตารางที่ 4.61 (ต่อ) ประมาณงบการกระแสด้านเงินสดล่วงหน้าปี 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสด้านเงินสดจากการลงทุน											
ที่ดิน	- 3,856,000										
ค่าปรับปรุงที่ดิน	- 480,000										
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	- 5,465,600										
อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกห้องพัก	- 2,272,800						- 2,363,712				
อุปกรณ์บริการส่วนกลาง	- 434,000						- 451,360				
อุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกาย	- 238,000										
ยานพาหนะ	- 1,000,000										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	- 541,886										
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) จากการลงทุน	- 14,288,286	-	-	-	-	-	- 2,815,072	-	-	-	-

ตารางที่ 4.61 (ต่อ) ประมาณงบการกระแสเงินสดล่วงหน้าปีที่ 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน											
เงินกู้	5,703,600										
เงินลงทุนจากผู้เป็นเจ้าของ	8,869,778										
ดอกเบี้ยจ่าย		- 470,547	- 376,438	- 282,328	- 188,219	- 94,109	-	-	-	-	-
ชำระเงินต้น		- 1,140,720	- 1,140,720	- 1,140,720	- 1,140,720	- 1,140,720	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	14,573,378	- 1,611,267	- 1,517,158	- 1,423,048	- 1,328,939	- 1,234,829	-	-	-	-	-
รวมเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง) ระหว่างปี											
	285,092	561,305	820,367	1,540,348	1,232,669	1,229,256	6,260	2,584,658	2,474,836	2,360,578	2,241,704
เงินสดต้นงวด		285,092	561,305	820,367	1,540,348	1,232,669	1,229,256	6,260	2,584,658	2,474,836	2,360,578
เงินสดปลายงวด	285,092	846,397	1,381,672	2,360,715	2,773,017	2,461,925	1,235,516	2,590,918	5,059,493	4,835,413	4,602,282

ตารางที่ 4.62 ประมาณการงบดุลล่วงหน้าปีที่ 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์											
สินทรัพย์หมุนเวียน											
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	285,092	846,397	1,381,672	2,360,715	2,773,017	2,461,925	1,235,516	2,590,918	5,059,493	4,835,413	4,602,282
ลูกหนี้การค้า		2,070,000	2,340,000	2,736,000	2,736,000	2,736,000	2,845,440	2,845,440	2,845,440	2,845,440	2,845,440
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	285,092	2,916,397	3,721,672	5,096,715	5,509,017	5,197,925	4,080,956	5,436,358	7,904,933	7,680,853	7,447,722
สินทรัพย์ถาวร											
ที่ดิน	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000	4,336,000
อาคารและสิ่งปลูกสร้างค่า และสาธารณูปโภค	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600	5,465,600
อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก	2,272,800	2,272,800	2,272,800	2,272,800	2,272,800	2,272,800	2,363,712	2,363,712	2,363,712	2,363,712	2,363,712
อุปกรณ์บริการส่วนกลาง	434,000	434,000	434,000	434,000	434,000	434,000	451,360	451,360	451,360	451,360	451,360
อุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกาย	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000
ยานพาหนะ	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	13,746,400	13,746,400	13,746,400	13,746,400	13,746,400	13,746,400	13,854,672	13,854,672	13,854,672	13,854,672	13,854,672

ตารางที่ 4.62 (ต่อ) ประมาณการงบดุลล่วงหน้าปีที่ 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		- 938,440	- 1,876,880	- 2,815,320	- 3,753,760	- 4,692,200	- 5,652,294	- 6,612,389	- 7,572,483	- 8,532,578	- 9,492,672
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	13,746,400	12,807,960	11,869,520	10,931,080	9,992,640	9,054,200	8,202,378	7,242,283	6,282,189	5,322,094	4,362,000
สินทรัพย์อื่น											
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานรอตัดบัญชี	541,886										
รวมสินทรัพย์อื่น	541,886										
รวมสินทรัพย์	14,288,286	12,807,960	11,869,520	10,931,080	9,992,640	9,054,200	8,202,378	7,242,283	6,282,189	5,322,094	4,362,000

ตารางที่ 4.62 (ต่อ) ประมาณการงบดุลล่วงหน้าปีที่ 0-10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
<u>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</u>											
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย		207,674	482,028	752,095	712,579	671,467	759,811	715,312	669,016	620,850	570,738
หนี้สินระยะยาว	5,703,600	4,562,880	3,422,160	2,281,440	1,140,720	-	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778	8,869,778
กำไร(ขาดทุน)สะสม		14,025	762,318	2,234,878	3,709,344	5,181,991	6,954,884	8,623,946	10,184,984	11,633,634	12,965,356
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	14,573,378	13,654,357	13,536,284	14,138,191	14,432,420	14,723,236	16,584,474	18,209,037	19,723,778	21,124,262	22,405,872

4.4.3 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ อาร์แอนด์เอ็น ลงสตีย์ เฮลท์ นวัตกรรมชั้น โดยการหาระยะเวลาคืนทุน (Discount PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

กำหนดให้โครงสร้างของเงินทุนมีดังนี้

- ต้นทุนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MRR) เท่ากับร้อยละ 7.25 ณ วันที่ 26 กันยายน พ.ศ. 2554 บวก Risk Premium ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ร้อยละ 1.00 ต่อปี ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยจึงเท่ากับร้อยละ 8.25 (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2554 : ออนไลน์)

- ต้นทุนเงินทุนจากผู้ถือหุ้นร้อยละ 8.65 เป็นอัตราผลตอบแทนการลงทุนธุรกิจ ประเภทที่พักระยะยาว ของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ปี 2554 (มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, 2554 : ออนไลน์)

- ร้อยละต้นทุนของเงินหลังหักภาษีมาจากต้นทุนของเงินกู้ก่อนหักภาษี หักด้วยภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 30

- ร้อยละของต้นทุนเงินถั่วเฉลี่ย มาจากต้นทุนของเงินกู้หลังหักภาษีคูณด้วย สัดส่วน ของเงินลงทุน (ตารางที่ 4.63)

ตารางที่ 4.63 แสดงต้นทุนถั่วเฉลี่ยของเงินทุน (WACC)

ประเภท	จำนวนเงิน	สัดส่วน	ต้นทุนของเงิน (ร้อยละ)	ต้นทุนของเงิน หลังหักภาษี (ร้อยละ)	ต้นทุนเงินถั่วเฉลี่ย (ร้อยละ)
เงินทุนผู้ถือหุ้น	8,869,778	61	8.65	8.65	5.28
เงินกู้	5,703,600	39	8.25	5.78	2.25
รวม	14,573,378	100			7.53

1. ระยะเวลาคืนทุน (Discount Payback Period : DPB)

วิธีระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period) คือวิธีคิดระยะเวลาคืนทุน โดยหาจากกำไรที่ได้รับจากโครงการโดยมีการปรับค่าเงินตามอัตราที่คิดลด ว่าใช้ระยะเวลานานเท่าไรจึงจะคุ้มกับรายจ่ายลงทุนเริ่มแรกพอดี โดยที่กำไรในที่นี้หมายถึงกำไรสุทธิหลังหักภาษีรวมกับต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ย) และค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 4.64 แสดงวิธีการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน (Discount Payback Period)

กระแสเงินสดรับสุทธิจากการดำเนินงาน					
ปีที่	รายปี	PVIF 7.53%		สะสม	เงินลงทุนเริ่มแรก
ปีที่ 0	- 14,573,378			0	- 14,573,378
ปีที่ 1	2,172,572	0.9300	2,020,492	- 12,552,886	
ปีที่ 2	2,337,525	0.8648	2,021,491	- 10,531,395	
ปีที่ 3	2,963,396	0.8043	2,383,459	- 8,147,936	
ปีที่ 4	2,561,608	0.7480	1,916,083	- 6,231,853	
ปีที่ 5	2,464,085	0.6956	1,714,017	- 4,517,836	
ปีที่ 6	2,821,332	0.6469	1,825,120	- 2,692,716	
ปีที่ 7	2,584,658	0.6016	1,554,930	- 1,137,786	
ปีที่ 8	2,474,836	0.5595	1,384,671	246,885	
ปีที่ 9	2,360,578	0.5203	1,228,209	1,475,093	
ปีที่ 10	2,241,704	0.4838	1,084,537	2,559,630	

จากตารางที่ 4.64 ระยะเวลาคืนทุนแบบปรับค่าของเวลา (DPB) ของโครงการนี้คือ 7 ปี กับ 1 เดือน โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(Net Present Values หรือ NPV)

ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละเดือน ตลอดอายุโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายออกไป ภายใต้โครงการที่กำลังพิจารณา ณ อัตราที่กำหนดในที่นี้คือ ต้นทุนของทุน (Cost of Capital) เท่ากับ 7.53 ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้

ตารางที่ 4.65 แสดงวิธีการคำนวณมูลค่าปัจจุบัน (NPV)

กระแสเงินสดรับสุทธิจากการดำเนินงาน			
ปีที่	กระแสเงินสดรับ	PVIF 7.53%	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
ปีที่ 1	2,172,572	0.9300	2,020,492
ปีที่ 2	2,337,525	0.8648	2,021,491
ปีที่ 3	2,963,396	0.8043	2,383,459
ปีที่ 4	2,561,608	0.7480	1,916,083
ปีที่ 5	2,464,085	0.6956	1,714,017
ปีที่ 6	2,821,332	0.6469	1,825,120
ปีที่ 7	2,584,658	0.6016	1,554,930
ปีที่ 8	2,474,836	0.5595	1,384,671
ปีที่ 9	2,360,578	0.5203	1,228,209
ปีที่ 10	2,241,704	0.4838	1,084,537
รวมกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน	24,982,293		17,133,008
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ			
- ที่ดิน และอาคารสิ่งปลูกสร้าง	3,227,647	0.4838	1,561,536
- เงินทุนหมุนเวียน	285,092	0.4838	137,928
รวมกระแสเงินสดรับ	28,495,032		18,832,471
เงินลงทุนเริ่มโครงการปีที่ 0	- 14,573,378		- 14,573,378
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ			4,259,093

จากตารางที่ 4.65 เป็นการหาผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดทั้งรับและจ่ายที่เกิดขึ้นตลอดช่วงอายุของโครงการ โดยการลดค่าด้วยอัตราลดค่าร้อยละ 7.53 ซึ่งให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 4,259,093 บาท จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

3. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return)

เป็นอัตราผลตอบแทนภายในที่ทำให้กระแสเงินสดสุทธิเป็นศูนย์ โดยในการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในนั้นเป็นการหาอัตราคิดลดที่ทำให้ค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดไหลเข้าเท่ากับค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดไหลออก

ตารางที่ 4.66 แสดงการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) โดยการคิดหาอัตราคิดลดที่ทำให้ NPV เป็นศูนย์

กระแสเงินสดรับสุทธิจากการดำเนินงาน			
ปีที่	กระแสเงินสดรับ	PVIF 12.00%	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
	- 14,573,378		
ปีที่ 1	2,172,572	0.8929	1,939,889
ปีที่ 2	2,337,525	0.7972	1,863,475
ปีที่ 3	2,963,396	0.7118	2,109,345
ปีที่ 4	2,561,608	0.6355	1,627,902
ปีที่ 5	2,464,085	0.5674	1,398,122
ปีที่ 6	2,821,332	0.5066	1,429,287
ปีที่ 7	2,584,658	0.4523	1,169,041
ปีที่ 8	2,474,836	0.4039	799,586
ปีที่ 9	2,360,578	0.3606	651,224
ปีที่ 10	2,241,704	0.3220	454,406
รวมกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน	24,982,293		13,442,276
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ			
- ที่ดิน และอาคารสิ่งปลูกสร้าง	3,227,647	0.3220	1,039,302
- เงินทุนหมุนเวียน	285,092	0.3220	91,800
รวมกระแสเงินสดรับ	28,495,032		14,573,378
เงินลงทุนเริ่มโครงการปีที่ 0	- 14,573,378		- 14,573,378
กระแสเงินสดรับสุทธิ	13,921,654		0

จากตารางที่ 4.66 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 12.00 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ต้องการคือร้อยละ 7.53 จึงสรุปได้ว่าเมื่อประเมินโครงการด้วยวิธีอัตราผลตอบแทนภายในแล้วโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.4.4 การวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

อาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นิวทริชั่น กำหนดอัตราการเข้าพักรักษาตัวในช่วงฤดูหนาวในปีที่ 1 ร้อยละ 80 ในปีที่ 2 ร้อยละ 90 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 100 ตามลำดับ ส่วนช่วงนอกฤดูหนาวกำหนดอัตราการเข้าพักรักษาตัวในปีที่ 1 ร้อยละ 40 ปีที่ 2 ร้อยละ 50 และปีที่ 3-10 ร้อยละ 60 ตามลำดับ ไปจนถึงสิ้นสุดโครงการ จากการศึกษาที่ได้ให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 4,259,093 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 12.00 ผู้ศึกษาจึงวิเคราะห์ความไวจากการศึกษาไปยังอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มและอัตราการเข้าพักรักษาตัวส่งผลกระทบต่อโครงการ โดยกำหนดให้

กรณีที่ 1 เพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1

จากข้อมูลแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สหกรณ์ทรัพย์ 2555-2556 ธนาคารพาณิชย์ประเมินว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ จะปรับเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1 (บิสซิเนสเอเชียไทย, 2555 : ออนไลน์)

กรณีที่ 2 ลดอัตราการเข้าพักรักษาตัวทุกช่วงฤดูหนาวร้อยละ 4

จากข้อมูลจากการท่องเที่ยวและกีฬา คาดการณ์ว่า ในปี 2555 จะมีนักท่องเที่ยวสูงอายุชาวยุโรปและอเมริกาเดินทางเข้ามาในประเทศไทย ลดลงร้อยละ 4 เนื่องจากสถานการณ์การอุทกภัย ทำให้ที่พัก แหล่งท่องเที่ยวได้รับความเสียหาย และนักท่องเที่ยวยังไม่มั่นใจในภัยธรรมชาติ (การท่องเที่ยวและกีฬา, 2554 : ออนไลน์)

ตารางที่ 4.67 แสดงการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis) กับการดำเนินงานปกติ

เครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์โครงการ	ผลการดำเนินงานตามปกติ	การวิเคราะห์ความไว	
		เพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1	ลดอัตราการเข้าพักรักษาตัวทุกช่วงฤดูหนาวร้อยละ 4
DPB	7 ปี 1 เดือน	7 ปี 2 เดือน	9 ปี 4 เดือน
NPV	4,259,093	4,007,313	1,954,051
IRR	12.00%	12.00 %	8.00%
การตัดสินใจ	ยอมรับ	ยอมรับ	ยอมรับ

กรณีที่ 1 เพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1

ตารางที่ 4.68 แสดงวิธีการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน (Discount Payback Period)

กระแสเงินสดรับสุทธิจากการดำเนินงาน					
ปีที่	รายปี	PVIF 7.8%		สะสม	เงินลงทุนเริ่มแรก
ปีที่ 0	- 14,573,378			0	- 14,573,378
ปีที่ 1	2,172,572	0.9276	2,015,277	- 12,558,101	
ปีที่ 2	2,337,525	0.8605	2,011,440	- 10,546,661	
ปีที่ 3	2,963,396	0.7983	2,365,679	- 8,180,982	
ปีที่ 4	2,561,608	0.7405	1,896,871	- 6,284,111	
ปีที่ 5	2,464,085	0.6869	1,692,580	- 4,591,531	
ปีที่ 6	2,821,332	0.6372	1,797,753	- 2,793,778	
ปีที่ 7	2,584,658	0.5911	1,527,791	- 1,265,987	
ปีที่ 8	2,474,836	0.5483	1,356,952	90,965	
ปีที่ 9	2,360,578	0.5087	1,200,826	1,291,791	
ปีที่ 10	2,241,704	0.4719	1,057,860	2,349,651	

โครงการนี้ต้องใช้ระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 2 เดือน จึงจะได้รับเงินที่ลงทุนคืนทั้งหมด โดยค่า

NPV = 4,007,313 ค่า IRR = 12.0%

กรณีที่ 2 ลดอัตราดอกเบี้ยทุกช่วงฤดูกาลร้อยละ 4

ตารางที่ 4.69 แสดงวิธีการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน (Discount Payback Period)

กระแสเงินสดรับสุทธิจากการดำเนินงาน					
ปีที่	รายปี	PVIF 7.53%		สะสม	เงินลงทุนเริ่มแรก
ปีที่ 0	- 14,573,378			0	- 14,573,378
ปีที่ 1	1,801,370	0.9300	1,675,274	- 12,898,104	
ปีที่ 2	2,104,908	0.8648	1,820,325	- 11,077,780	
ปีที่ 3	2,593,351	0.8043	2,085,832	- 8,991,947	
ปีที่ 4	2,230,341	0.7480	1,668,295	- 7,323,652	
ปีที่ 5	2,132,818	0.6956	1,483,588	- 5,840,064	
ปีที่ 6	2,466,362	0.6469	1,595,490	- 4,244,574	
ปีที่ 7	2,236,799	0.6016	1,345,658	- 2,898,916	
ปีที่ 8	2,126,977	0.5595	1,190,044	- 1,708,872	
ปีที่ 9	2,012,719	0.5203	1,047,218	- 661,654	
ปีที่ 10	1,893,846	0.4838	916,243	254,588	

โครงการนี้ต้องใช้ระยะเวลาคืนทุน 9 ปี 4 เดือน จึงจะได้รับเงินที่ลงทุนคืนทั้งหมด โดยค่า
NPV = 1,954,051 ค่า IRR = 8.00%

จากตารางที่ 4.67 ทั้ง 2 กรณีนี้จะพบว่าโครงการมีความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และลดอัตราดอกเบี้ยทุกช่วงฤดูกาล หากเมื่อโครงการดำเนินไปแล้วแต่ไม่เป็นไปตามสถานการณ์คาดหวังไว้การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนี้มีสาเหตุมาจากโครงการมีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องในการให้ผลตอบแทน แสดงให้เห็นว่า เมื่อเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1 ณ ระดับอัตราส่วนลดร้อยละ 7.8 และลดอัตราดอกเบี้ยทุกช่วงฤดูกาลร้อยละ 4 ณ ระดับอัตราส่วนลดร้อยละ 7.53 มีผลทำให้ค่า NPV, IRR, DPB และการตัดสินใจในโครงการเปลี่ยนแปลงไปได้ดังนี้

กรณีที่ 1 เพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1

1. DPB มีค่าเท่ากับ 7 ปี 2 เดือน
2. NPV มีค่าเท่ากับ 4,007,313
3. IRR มีค่าเท่ากับ 12.0% ซึ่งมีค่าสูงกว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่
ต้องการคือ 7.53%
4. การตัดสินใจในโครงการ คือ ขอมรับการลงทุน

กรณีที่ 2 ลดอัตราการเข้าพักทุกช่วงฤดูกาลร้อยละ 4

1. DPB มีค่าเท่ากับ 9 ปี 4 เดือน
2. NPV มีค่าเท่ากับ 1,954,051
3. IRR มีค่าเท่ากับ 8.00% ซึ่งมีค่าต่ำกว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่
ต้องการคือ 7.53 %
4. การตัดสินใจในโครงการ คือ ขอมรับการลงทุน