



แผนธุรกิจ ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ้ง

BUSINESS PLAN: FARMSHARE THE LIVING



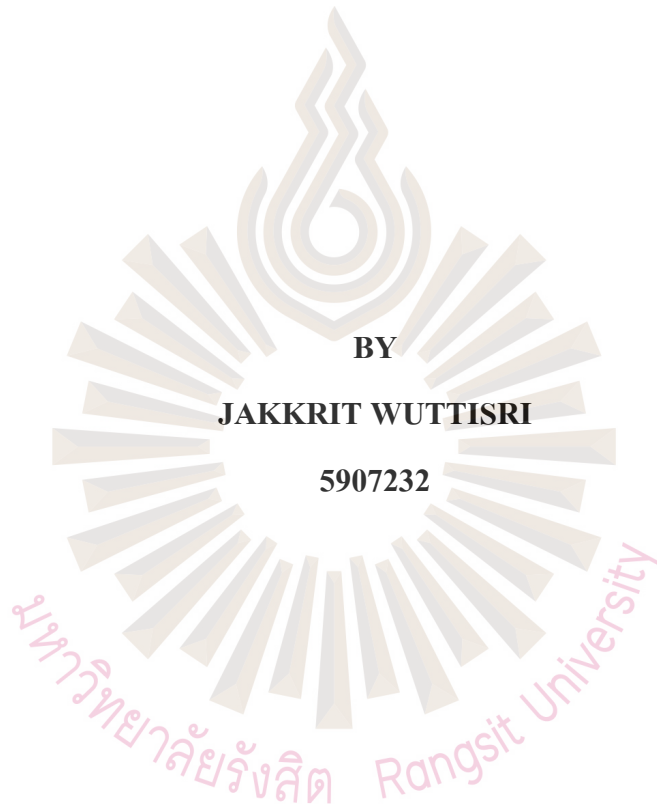
การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม  
หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ  
คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2560



**BUSINESS PLAN: FARMSHARE THE LIVING**



**BY**

**JAKKRIT WUTTISRI**

**5907232**

**INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT  
OF THE REQUIREMENTS FOR  
THE DEGREE OF MASTER OF MANAGEMENT IN ENTREPRENEURSHIP  
FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION**

**RANGSIT UNIVERSITY**

**ACADEMIC YEAR 2017**

ใบรับรองการศึกษาค้นคว้าอิสระ

เรื่อง **แผนธุรกิจฟาร์มแชร์ เดอะ ลิฟวิ้ง**

**BUSINESS PLAN: FARM SHARE THE LIVING**

โดย **จักรกฤษณ์ วุฒิสรี**

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต อนุมัติให้นำวิชาการศึกษาค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีการศึกษา 2560

.....  
(ดร.ณกมล จันทร์สม)

ผู้อำนวยการหลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ

.....กรรมการ  
ผศ.ดร.รุจภา แพ่งเกษร

.....กรรมการ  
ผศ.ดร.พัฒน์ พิธิษฐเกษม

.....อาจารย์ที่ปรึกษา  
ดร.ณกมล จันทร์สม

ลิขสิทธิ์ของหลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ  
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต

## กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีเนื่องจากได้รับความกรุณาสนับสนุนช่วยเหลือและการให้คำแนะนำจากท่านอาจารย์ ดร.ณกมล จันทร์สมที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์พร้อมทั้งชี้แนะแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จนทำให้ การศึกษาวิจัย ในครั้งนี้สามารถสำเร็จได้อย่างสมบูรณ์ ผู้เขียนจึงใคร่ขอกราบขอบพระคุณ ท่านอาจารย์มา ณ โอกาสนี้ด้วย

และขอขอบพระคุณคณาจารย์หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิตซึ่งได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้เขียนจนทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ท้ายที่สุดนี้ขอขอบพระคุณ บิดา มารดา ครอบครัวของข้าพเจ้าและคุณอนุพงษ์ หอมขจร ที่ให้การสนับสนุนตลอดจนเพื่อนๆ นักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิตรุ่น MM22 ที่ช่วยให้คำปรึกษาที่ดีผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจศึกษาต่อไป

มหาวิทยาลัยรังสิต Rangsit University

จักรกฤษณ์ วุฒิศรี  
ผู้วิจัย

5907232 : สาขาวิชาเอก: การเป็นผู้ประกอบการ; กจ.ม.(การเป็นผู้ประกอบการ)

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ “ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิง”

จักรกฤษณ์ วุฒิสรี : แผนธุรกิจ “ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิง” (BUSINESS PLAN:  
FARMSHARE THE LIVING) อาจารย์ที่ปรึกษา: ผศ.ดร.รุจภา แพ่งเกษร, 60 หน้า.

## บทสรุปผู้บริหาร

แผนธุรกิจฉบับนี้ วิเคราะห์ความเป็นไปได้และศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งได้แก่ปัจจัยทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นต้น โดยผลการศึกษาจะนำไปยื่นขอ อนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อการลงทุนประกอบธุรกิจฟาร์มสแควร์ ผู้จัดทำได้ทำการเก็บรวบรวม ข้อมูล และ ลงพื้นที่เพื่อสำรวจ รูปแบบของการทำธุรกิจรายอื่นๆ เพื่อการวางแผนได้อย่างถูกต้อง

แนวคิดของ การดำเนินธุรกิจฟาร์มแชร์ เดอะ ลิฟวิง คือ มุ่งเน้นความสะดวกสบายเหมือนอยู่บ้านความสะดวกสบายในการเดินทางให้กับผู้พักอาศัย พร้อมด้วยสาธารณูปโภคครบครัน ผู้จัดทำได้ออกแบบฟาร์มสแควร์ เป็นรูปแบบบ้านสวน โดยมีบ้านพักจำนวน 5 หลัง และมีห้องพักรวมจำนวน 2 ห้อง พร้อมเครื่องปรับอากาศเพอร์นิเจอร์และอินเตอร์เน็ตร้านกาแฟ และร้านบริการซักรีดสามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้สูงสุด 46 คน ตั้งอยู่บนพื้นที่ 1 ไร่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

กลยุทธ์การค้าคือการดูแลนักท่องเที่ยวประจัญญาติมิตร และมีกิจกรรมให้เรียนรู้วิถีชีวิตของคนในท้องถิ่น โครงการก่อสร้างใช้การลงทุนทั้งสิ้น โดยประมาณ 6,200,000บาท โดยเป็นทุนของเจ้าของธุรกิจ 4,490,300 บาท และกู้ยืมเงินจากธนาคารทั้งสิ้น 1,709,700 บาท เมื่อพิจารณาอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8%ต่อปีโครงการนี้สามารถคืนทุนได้ภายในเวลา 4ปี2 เดือน

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทสรุปผู้บริหาร	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	จ
สารบัญรูป	ช
<b>บทที่ 1</b>	<b>บทนำ</b>
	1.1 บทนำ
	1.2 รูปแบบธุรกิจและขอบเขตธุรกิจ
	1.3 วิสัยทัศน์, พันธกิจ, เป้าหมาย
	1.4 สัญลักษณ์และคำขวัญ
	1.5 ทำเลที่ตั้ง
	1.6 ปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จ
<b>บทที่ 2</b>	<b>การวิเคราะห์สถานการณ์</b>
	2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้โมเดล MC-STEPS
	2.2 การวิเคราะห์โดยใช้ Five Forces Model
	2.3 การวิเคราะห์ SWOT
	2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง
<b>บทที่ 3</b>	<b>แผนการตลาด</b>
	3.1 การวิเคราะห์ STP
	3.2 กลยุทธ์ทางการตลาด
	3.3 ประมาณการยอดขาย

## สารบัญ (ต่อ)

		หน้า
<b>บทที่ 4</b>	<b>แผนการดำเนินงาน</b>	<b>31</b>
	4.1 ทำเลที่ตั้ง	31
	4.2 การบริหารพื้นที่ภายใน	33
	4.3 กระบวนการปฏิบัติการให้บริการห้องพัก	35
	4.4 กำลังการให้บริการ	38
	4.5 รายละเอียดอุปกรณ์พร้อมตัดค่าเสื่อมและวัสดุสิ้นเปลือง	39
	4.6 การประมาณการค่าใช้จ่ายของธุรกิจ	45
<b>บทที่ 5</b>	<b>แผนการจัดการและกำลังคน</b>	<b>46</b>
	5.1 โคลงสร้างผังการบริหาร	46
	5.2 ค่าตอบแทนบุคลากร	49
	5.3 การฝึกอบรมและการพัฒนาบุคลากร	50
	5.4 สวัสดิการพนักงาน	50
<b>บทที่ 6</b>	<b>แผนการเงิน</b>	<b>51</b>
	6.1 การกำหนดสมมติฐานทางการเงิน	51
	6.2 การวิเคราะห์การลงทุนของโครงการ	56
<b>บทที่ 7</b>	<b>แผนฉุกเฉิน</b>	<b>57</b>
<b>บรรณานุกรม</b>		<b>58</b>
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>		<b>60</b>

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งขั้นทางตรง ( Direct Competitors)	14
2.2 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งขั้นทางอ้อม ( Indirect Competitors)	16
3.1 แสดงแผนปฏิบัติการทางการตลาด (Action Plan)	26
3.2 แสดงราคาขายต่อหน่วย	30
3.3 แสดงจำนวนห้องที่ขายได้	30
3.4 แสดงแผนรายได้	30
4.1 แสดงรายละเอียดกำลังการบริการสูงสุดของฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง	38
4.2 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการห้องพักรวม	38
4.3 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการห้องพักแบบวิลล่า	39
4.4 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ในการตกแต่งห้องพัก	39
4.5 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ภายในห้องน้ำของห้องพัก จำนวน 10 ห้อง	40
4.6 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ในพื้นที่ส่วนกลาง	41
4.7 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ส่วนของห้องทานอาหาร	42
4.8 แสดงรายละเอียดวัสดุอุปกรณ์สิ้นเปลือง	43
4.9 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์การเกษตร	44
4.10 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	45
5.1 แสดงรายละเอียดค่าตอบแทนบุคลากร	49
5.2 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายสวัสดิการพนักงาน	50
6.1 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการสูงสุด ของฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง	51
6.2 แสดงปริมาณการบริการตามประมาณการยอดขาย	51
6.3 แสดงราคาค่าบริการต่อหน่วย	52
6.4 แสดงประมาณการรายได้ เพิ่มขึ้นปีละ 5%	52
6.5 แสดงเงินลงทุนในโครงการ	52
6.6 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	53
6.7 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน	54
6.8 ประมาณการงบดุล	55



## สารบัญตาราง

ตารางที่

7.1 แผนฉุกเฉิน

หน้า

57



## สารบัญรูป

รูปที่	หน้า
1.1 แสดงสัญลักษณ์ ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิง	4
1.2 ทำเลที่ตั้งของ ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิง	4
2.1 แสดงบรรยากาศ ดอกไม้ ปลายนา ฟาร์มสเตย์	12
2.2 แสดงบรรยากาศ อยู่ดิน กินดี ฟาร์มสเตย์	13
2.3 แสดงบรรยากาศ โรงแรมนิมชีเต็ง	15
2.4 แสดงบรรยากาศ โรงแรม B2	15
3.1 แสดงตำแหน่งของธุรกิจ	18
3.2 แสดงตัวอย่างห้องพักแบบห้องรวมชาย – ห้องรวมหญิง	20
3.3 แสดงตัวอย่างห้องพักแบบวิลล่า	21
3.4 แสดงชะลอมจุกจากไม้ไผ่	22
3.5 แสดงช่องทางการจัดจำหน่าย	23
3.6 แสดงหน้าเวปไซต์ของฟาร์มสเตย์	24
3.7 แสดงการลงโฆษณาและการทำโปร โมชั่นส่วนลคร่วมกับทางเวปไซต์	24
3.8 แสดงการทำโฆษณาผ่านนิตยสารแนะนำการท่องเที่ยว	25
3.9 แสดงการจัดบริการกิจกรรมทางการเกษตร และภูมิปัญญาพื้นบ้าน	26
3.10 แสดงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานและการให้บริการ	28
3.11 แสดงบรรยากาศท่ามกลางพื้นที่การเกษตร	29
4.1 ทำเลที่ตั้งของ ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิง	31
4.2 แสดงภาพด้านหน้า ของ ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิง	32
4.3 แผนผังภายในของ ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิง	33
4.4 แผนผังห้องพักรวมชาย และห้องพักรวมหญิง โซน A1,A2	33
4.5 แผนผังห้องพักแบบวิลล่า โซน D1,D2	34
4.6 แผนผังขั้นตอนการจองห้องพักรวมผ่านอินเตอร์เน็ต	35
4.7 แสดงภาพกระบวนการให้บริการห้องพัก	36
4.8 แผนผังการทำความสะอาดห้องพัก	37
5.1 แผนผังโครงสร้างองค์กร	46

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 บทนำ

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีสถานที่ท่องเที่ยวที่หลากหลายที่สุดประเทศหนึ่ง ทั้งแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่สวยงาม และแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม ประเพณี ที่มีเอกลักษณ์ ซึ่งกระจายอยู่ทั้งประเทศไทย ยกตัวอย่างเช่น จุดดำน้ำ, หาดทราย, เกาะนักร้อย, สถาบันเทวทูตที่หลากหลาย, โบราณสถาน, พิพิธภัณฑสถาน, หมู่บ้านชาวเขา, สวนดอกไม้และจุดชมนกที่ยอดเขียม, พระราชวัง, วัดขนาดใหญ่ และมรดกโลกจำนวนมาก อีกทั้งยังมีหลักสูตรระยะสั้นมากมายให้ศึกษา ยกตัวอย่างเช่น การทำอาหารไทย, พระพุทธศาสนา และการนวดแผนไทย นอกจากนี้ยังมีเทศกาลของไทยตั้งแต่เทศกาลที่สนุกกับการสาดน้ำอย่างสงกรานต์ ไปจนถึงประเพณีในตำนานอย่างลอยกระทง ท้องถิ่นจำนวนมากในประเทศไทยมีเทศกาลของพวกเขาเองเช่นกัน ที่มีชื่อเสียงได้แก่ "การจัดงานแสดงช้าง" ในจังหวัดสุรินทร์, "ประเพณีบุญบั้งไฟ" ในจังหวัดยโสธร เทศกาลน่าสงสัยอย่าง "ผีตาโขน" ในอำเภอด่านซ้าย อาหารไทยบางอย่างมีชื่อเสียงทั่วโลกด้วยการใช้สมุนไพรและเครื่องเทศสด จากส่วนผสมที่อร่อยไม่แพ้ที่ร้านริมถนนเรียบง่ายในชนบทถึงอาหารไทยในร้านอาหารชวนชิมของกรุงเทพฯ ประเทศไทยจึงเป็นประเทศที่มีศักยภาพทางการท่องเที่ยวสูงประเทศหนึ่งในทวีปเอเชีย ซึ่งอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมหนึ่ง ที่มีบทบาทสำคัญต่อการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศอย่างมหาศาล เกิดการขยายตัวของภาคธุรกิจ เกิดอาชีพในชุมชน และเกิดรายได้ในท้องถิ่น. (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, เดีย <https://th.wikipedia.org>, 1 พฤษภาคม 2560)

ในการตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวทั้งคนไทย และคนต่างชาติ จึงมีรูปแบบการท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวเลือกให้เหมาะสมกับตนเอง ทั้งการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม การท่องเที่ยวเชิงธุรกิจ การท่องเที่ยวเชิงเกษตร ซึ่งเป็นการท่องเที่ยวในพื้นที่ชุมชน โดยที่นักท่องเที่ยวใช้ชีวิตใกล้ชิดกับคนในท้องถิ่น และใกล้ชิดกับธรรมชาติในท้องถิ่นที่ไปเยือน เพื่อเรียนรู้ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่น ได้ประสบการณ์ชีวิตเพิ่มขึ้น และเนื่องจากประเทศไทยมีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านเกษตรกรรมอยู่แล้ว ผสมกับธรรมชาติและวัฒนธรรม

ประเพณีที่สวองาม นักท่องเที่ยวจึงอยากเข้ามาสัมผัสและศึกษาอย่างใกล้ชิด จึงเกิดเป็นการท่องเที่ยวแบบ “ฟาร์มสเตย์”

ฟาร์มสเตย์เป็นการท่องเที่ยวที่เน้นการศึกษาแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมระหว่างนักท่องเที่ยวซึ่งเปรียบเสมือนกับแขกที่มาพักกับเจ้าของบ้านหรือผู้ประกอบการฟาร์มสเตย์โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการฟาร์มสเตย์มีอาชีพหลักของตนเองอยู่แล้วฟาร์มสเตย์นั้นเป็นเพียงอาชีพเสริมเพื่อสร้างรายได้เสริมให้กับครอบครัวรวมทั้งเป็นการช่วยเผยแพร่วัฒนธรรมไทยในรูปแบบต่างๆออกสู่สายตาชาวต่างชาติซึ่งการจัดการฟาร์มสเตย์ให้ได้มาตรฐาน สามารถสร้างความพึงพอใจและสร้างความประทับใจให้กับแขกผู้ที่มาพักและใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกพักฟาร์มสเตย์ (<https://books.google.co.th>, 1 พฤษภาคม 2560)

## 1.2 รูปแบบธุรกิจ และขอบเขตธุรกิจ

ฟาร์มแฮร์ เดอะลิฟวิ่ง เป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านที่พักและนำเที่ยวแบบสัมผัสวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่นจังหวัดเชียงใหม่ ได้สัมผัสธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม วัฒนธรรม ประเพณี ค่านิยมของชุมชนอย่างใกล้ชิด ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่เอื้อต่อการจัดบริการธุรกิจท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวัฒนธรรม เนื่องจากนักท่องเที่ยวสามารถใช้เวลาที่พักในท้องถิ่นจังหวัดเชียงใหม่ ได้ศึกษาและเรียนรู้ถึงความเป็นอยู่และการใช้ชีวิตประจำวันของประชาชนในพื้นที่ จึงนับเป็นจุดขายที่มีเสน่ห์ดึงดูดลูกค้าของธุรกิจฟาร์มสเตย์เป็นอย่างดี ประกอบกับในแต่ละช่วงในรอบ 1 ปีนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการจะได้รับบริการเสริมในรูปแบบการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่หลากหลายไม่ซ้ำกันขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาลที่นักท่องเที่ยวไปพัก โดยมีกิจกรรมที่น่าสนใจ ตัวอย่างเช่น การพาเข้าร่วมกิจกรรมการทำเครื่องเงิน ถนนวนัวลาย การสักการะพระธาตุคอกยสุเทพ การทำนา การปลูกผักไฮโดรฯ การให้อาหารสัตว์ การทำปุ๋ยชนิดต่าง ๆ การสอนทำอาหารพื้นเมือง การเดินป่า การไปส่องสัตว์ ฯลฯ โดยมีบ้านพักจำนวน 6 หลัง และมีห้องพักรวมจำนวน 2 ห้อง สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้สูงสุด 42 คน ตั้งอยู่บนพื้นที่ 1 ไร่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ (กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, <http://www.homestaythai.net>, 1 พฤษภาคม 2560)

### 1.3 วิสัยทัศน์, พันธกิจ, เป้าหมาย

#### วิสัยทัศน์

เป็นสถานที่ท่องเที่ยวประจำจังหวัดเชียงใหม่ เป็นที่รู้จักและยอมรับของนักท่องเที่ยวอย่างแพร่หลาย ทางด้านที่พัก บริการและ กิจกรรมที่ดีเลิศ

#### พันธกิจ

1. ทางด้านการบริการเราจะให้บริการนักท่องเที่ยวทุกท่านเปรียบดั่งญาติมิตร หรือเป็นคนในครอบครัว
2. ทางด้านที่พัก เป็นที่พักในเขตชุมชนท้องถิ่น มีความสะอาด สะอาด สวยงามและปลอดภัย มีมาตรฐาน
3. ทางด้านกิจกรรม เป็นกิจกรรมที่สร้างสรรค์ และส่งเสริมวัฒนธรรมชุมชนสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้

#### เป้าหมาย

##### ระยะสั้น

1. ในระยะ 1 ปีแรก สามารถเป็นที่รู้จักด้านที่พักประจำจังหวัดเชียงใหม่ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม
2. สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง ผ่านทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ และสามารถสื่อสารกระจายข่าว ประชาสัมพันธ์ เพิ่มความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
3. สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ดี ปลุกฝังให้พนักงานมีจิตสำนึก ใส่ใจในสุขอนามัยห่วงใยนักท่องเที่ยวราวกับเป็นบุคคลในครอบครัว

##### ระยะยาว

1. ภายในปี 2562 โดยจะต้องเป็นที่รู้จักอย่างน้อย 50% ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยเน้นส่งเสริมการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้ค้าคนกลางและผู้ผลิตถึงผู้บริโภค
2. สามารถขยายกิจการ เพิ่มสาขากระจายไปยังอำเภอต่างๆ ของจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้มาตรฐานด้านที่พัก ด้านบริการ และด้านกิจกรรม เช่นเดียวกันทุกสาขา

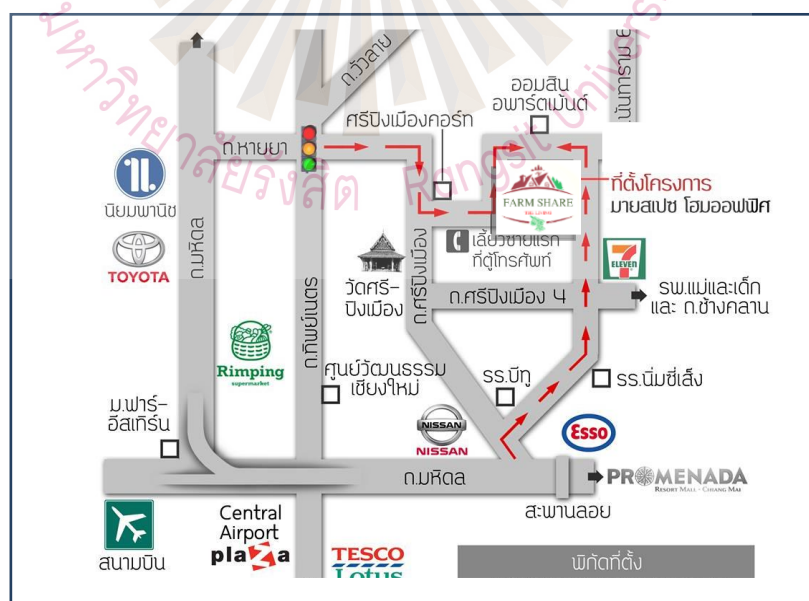
## 1.4 สัญลักษณ์และคำขวัญ



รูปที่ 1.1 แสดงสัญลักษณ์ ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง

ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง (FARM SHARE The Living) หมายความว่า การแบ่งปัน การอยู่ร่วมกัน การแบ่งปันพื้นที่กันเพื่อทำเกษตรกรรม คำว่า “FARM” ให้ความรู้สึกอบอุ่น เป็นครอบครัว เกษตรกรรม และคำว่า “SHARE” ให้ความรู้สึกถึงการแบ่งปัน ถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน โดยใช้สีพื้นสัญลักษณ์เป็นสีขาว ให้ความรู้สึก สะอาด ปลอดภัย และเป็นมิตร มีสีเขียวจากต้นไม้ ให้ความร่มรื่น และ ตัวยานสีน้ำตาลให้ความรู้สึกอบอุ่น

## 1.5 ทำเลที่ตั้ง



รูปที่ 1.2 ทำเลที่ตั้งของ ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง

ฟาร์มเชอร์ เดอะลิฟวิ้ง ตั้งอยู่ที่ 59 ถนนศรีปิงเมือง ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50100 อยู่ในชุมชนศรีปิงเมือง ใกล้กลุ่มเป้าหมาย ห่างจากสนามบินนานาชาติเชียงใหม่เพียง 2 กิโลเมตร และใกล้ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลแอร์พอร์ตพลาซ่า เพียง 1 กิโลเมตรเท่านั้น อีกทั้งยังอยู่ใกล้ถนนสายวัฒนธรรม คือ ถนนวัวลาย ซึ่งเปิดเป็นถนนคนเดิน ในวันหยุดสุดสัปดาห์อีกด้วย การเดินทางสะดวก สถานที่เป็นส่วน สามารถรองรับลูกค้าที่ชอบความสงบ เหมาะแก่การพักผ่อน เพื่อผ่อนคลายความเครียดหรือเรียนรู้วัฒนธรรมท้องถิ่น อีกทั้งในบริเวณนั้นยังเป็นแหล่งที่มีร้านอาหารเปิดขายเป็นจำนวนมากทั้งกลางวันและกลางคืน

## 1.6 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

### ด้านการดำเนินงาน

1. จัดเส้นทางท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมอย่างสร้างสรรค์ให้แก่ลูกค้า เช่นการทำเกษตรกรรม การเรียนรู้วิถีชุมชนและภูมิปัญญาชาวบ้าน หรืองานหัตถกรรมในท้องถิ่น
2. ให้บริการอย่างซื่อสัตย์ ราคายุติธรรม ไม่เอาเปรียบลูกค้า
3. นำเสนอการบริการ หรือแนะนำเครือข่ายธุรกิจที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้า
4. อบรมมัคคุเทศก์ท้องถิ่น ให้มีความเชี่ยวชาญทั้งทางด้านภาษาและวิชาชีพ เพื่อให้สามารถสื่อสารและให้บริการแก่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
5. เปิดช่องทาง รับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเพื่อการปรับปรุงทั้งทางด้านกล่องรับความคิดเห็น และการแสดงความคิดเห็นผ่านทางเว็บไซต์ของฟาร์มสเตย์

### ด้านการตลาด

1. สร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และเส้นทางท่องเที่ยวโดยนำเสนอเส้นทางท่องเที่ยวที่แปลกใหม่ และหลากหลายโดยเฉพาะกิจกรรมเรียนรู้วิถีชุมชนและภูมิปัญญาชาวบ้าน
2. การจัดการทางด้านคุณภาพให้สูงกว่าราคาทั้งทางด้านบุคลากรคัดสรรอย่างมีคุณภาพ สถานที่ท่องเที่ยวแปลกใหม่และที่พักที่อบอุ่น สะอาด ปลอดภัย
3. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยเฉพาะผ่านทางเว็บไซต์ของฟาร์มสเตย์
4. การส่งเสริมการตลาดและส่วนลดสำหรับลูกค้าเก่าโดยการสร้างโปรโมชั่น
5. การสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการประเภทอื่นๆ เช่น โรงแรม สายการบิน ร้านอาหารชุมชนบริษัทนำเที่ยว หรือ Agency เพื่อทำโปรโมชั่นร่วมกัน

## บทที่ 2

### การวิเคราะห์สถานการณ์

#### 2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้โมเดล MC – STEPS

2.1.1 สถานการณ์ตลาด (Market) - ด้วยทิศทางการเติบโตของภาคการท่องเที่ยวของไทย ที่มีปัจจัยเกื้อหนุนจากความโดดเด่นด้านแหล่งท่องเที่ยวที่มีอยู่อย่างหลากหลาย และวัฒนธรรมท้องถิ่นที่แตกต่างกัน ประกอบกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว ที่แสวงหาแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสมบูรณ์ทางธรรมชาติ และมีกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สามารถสัมผัสถึงวิถีชีวิตชาวบ้านในชุมชน โดยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม จึงช่วยเอื้อต่อการขยายตัวของธุรกิจฟาร์มสเตย์ในภูมิภาคต่างๆของไทย ดังนั้น การลงทุนทำธุรกิจการให้บริการที่พักแก่นักท่องเที่ยวโดยมีพื้นที่ในการทำซึ่งอยู่ใกล้กับแหล่งท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาอยู่เสมอ โดยเฉพาะแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ หรือแหล่งท่องเที่ยวที่โดดเด่นในด้านวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่น การลงทุนทำธุรกิจฟาร์มสเตย์จึงเป็นอีกแนวทางที่น่าสนใจ แต่ด้วยแนวโน้มในปัจจุบันที่นักท่องเที่ยวกลุ่มคนรุ่นใหม่ เริ่มหันมาตระหนักถึงการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์กันมากขึ้น ทำให้การทำธุรกิจฟาร์มสเตย์ อาจปรับเปลี่ยนเป็นแนวประยุกต์ เพื่อให้มีความทันสมัย แต่ต้องยังคงความเป็นวิถีของชุมชนเดิมไว้ โดยใช้ไอเดียการตกแต่งที่แปลกและแตกต่าง เพื่อสนองความต้องการของกลุ่มคนรุ่นใหม่โดยคนกลุ่มนี้มีแนวโน้มที่จะเลือกใช้บริการที่คุ้มค่าเงินและต้องการที่พักซึ่งสะท้อนความเป็นเอกลักษณ์บุคคลหรือเปิดโอกาสให้ทำกิจกรรมหรือเรียนรู้วัฒนธรรมของชุมชน มากกว่าห้องพักหรูหราราคาแพง และจากข้อมูลของกรมการท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวชาวไทยและ นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ มีอายุระหว่าง 25-34 ปี ในสัดส่วนที่มากที่สุด ซึ่งเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มา : ปณิศา มีจินดา , ศิริวรรณ เสรีรัตน์, และณัฏฐ์ กุณิศร์. (2551). โครงการความจงรักภักดีของนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติต่อแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดภูเก็ต

2.1.2 สถานการณ์การแข่งขัน (Competition)–ในย่านชุมชนศรีปิงเมืองเป็นชุมชนเมืองเก่า ถือได้ว่าอยู่ใจกลางเมืองเชียงใหม่ ใกล้ห้างสรรพสินค้าชั้นนำเพียง 1 กิโลเมตร ใกล้สนามบินนานาชาติเพียง 2 กิโลเมตร มีจำนวนโรงแรมระดับ ระดับกลางและระดับห้าดาว จำนวนมาก รวมทั้ง



Service Apartments ราคาห้องพักตั้งแต่หลักร้อยจนถึงหลักหมื่นบาท แต่ยังไม่มีการพักแบบฟาร์มสเตย์ที่เปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้การทำเกษตรภายใต้วิถีชีวิตของชุมชน และจัดคอร์สการเรียนรู้วัฒนธรรมและภูมิปัญญาพื้นบ้าน ซึ่งโดยทั่วไปแล้วฟาร์มสเตย์ จะอยู่ชานเมือง หรือนอกเมือง

**2.1.3 สถานการณ์สภาพแวดล้อมและวัฒนธรรม (Social) – วัฒนธรรมไทยอันมี** อักษรยี่ไม่ตรี และรอยยิ้ม คือเสน่ห์แบบไทย (Thai touch) ที่ดึงดูดใจนักท่องเที่ยว โดยเฉพาะจังหวัด เชียงใหม่ นอกจากนี้ยังมีสภาพอากาศเย็นสบาย มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่สวยงาม และชุมชน ศรีปิงเมืองเป็นชุมชนเก่าแก่ มีวัดเก่าที่คู่ชุมชนคือวัดศรีปิงเมือง ชาวบ้านยังประกอบอาชีพเกษตรกรรม อยู่บ้าง ท่ามกลางความเจริญของตัวเมืองที่ขยายอาณาเขตเข้ามาผสมผสาน มีทั้งโลกเก่าและโลกใหม่ มีประวัติศาสตร์และความทันสมัย จึงเหมาะ ที่จะให้นักเดินทางมาพักเพื่อเรียนรู้วิถีชีวิตของชุมชนที่ แท้จริง

**2.1.4 สถานการณ์ทางด้านเทคโนโลยี (Technology) - นักท่องเที่ยวในกลุ่ม Backpackers** คนรุ่นใหม่ นิยมหาข้อมูลด้วยตัวเองทางอินเทอร์เน็ต จึงง่ายต่อการทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์ พัฒนา เว็บไซต์ และเนื่องจากความแพร่หลายเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตช่วยให้การเข้าถึงข้อมูลง่ายขึ้นรวมถึง การรับรู้สื่อข้ามพรมแดน ยังกระตุ้นให้เกิดความต้องการเดินทางมายังประเทศไทยมากขึ้น รวมไปถึง การแข่งขันของธุรกิจสายการบินเอื้อต่อความสะดวกในการเดินทาง เนื่องจากมีสายการบินต้นทุน ต่ำ การขยายเส้นทางและเที่ยวบิน

**2.1.5 สถานการณ์และการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (Economic)- นโยบายการค้าเสรี** อาเซียน AFTA กระตุ้นให้เกิดการค้าต่อธุรกิจและการเดินทางจากประเทศอาเซียนมากขึ้นและ เศรษฐกิจที่ชะลอตัวอาจส่งผลดีต่อการเลือกที่พักซึ่งคุ้มค่าเงิน

**2.1.6 สถานการณ์นโยบายของรัฐ/กฎหมาย/ระเบียบข้อบังคับ (Political & Legal) –** ธุรกิจบริการและอุตสาหกรรม การท่องเที่ยวถือว่าเป็นรายได้ที่สำคัญของประเทศ และเป็น การกระจายรายได้สู่ชุมชน ดังนั้นจึงได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลทุกยุค ทุกสมัย และการท่องเที่ยว แห่งประเทศไทยก็ถือเป็นหน่วยงานที่มีประสิทธิภาพที่ผลักดันให้เกิดการท่องเที่ยวตลอดมา เช่นการ ประกาศวันหยุดยาวเพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยว ประกาศลดหย่อนภาษีจากการท่องเที่ยว เป็นต้น ทั้งนี้ เนื่องจากพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. ๒๕๔๗ มิได้กำหนดหลักเกณฑ์หรือวิธีการเกี่ยวกับที่พัก ประเภทธุรกิจโฮมสเตย์/ฟาร์มสเตย์ อย่างไรก็ตาม การประกอบกิจการที่พักธุรกิจโฮมสเตย์/ฟาร์มส

เตย์ เป็นการดำเนินธุรกิจด้านการท่องเที่ยวรูปแบบหนึ่งที่ยังไม่มีกฎหมายรองรับ ส่งผลให้การดำเนินกิจการที่พักรูมโฮมสเตย์/ฟาร์มสเตย์ในปัจจุบัน เป็นการดำเนินกิจการตามมาตรฐานการประกอบกิจการที่พักรูมโฮมสเตย์ของสำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นกรมการท่องเที่ยว) กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ที่มา : <http://www.homestaythai.net>

### 2.1.7 สถานการณ์กลุ่มผู้ผลิต/จำหน่ายวัตถุดิบและเครื่องใช้ธุรกิจ (Suppliers)–

บุคลากรเป็นปัจจัยหลักสำหรับธุรกิจบริการและอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ซึ่งบุคลากรเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญ ทั้งในด้านการบริการที่ดีต่อนักท่องเที่ยว การสื่อสารกับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ โดยธุรกิจฟาร์มสเตย์ สามารถฝึกทักษะให้แก่นักศึกษาที่สนใจเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนได้ ในลักษณะของการฝึกงานในส่วนของแผนกต้อนรับหรือเป็นล่ามให้กับนักท่องเที่ยว รวมถึงคนในชุมชนก็มียุโรปได้เพิ่มเติมจากการทำเกษตรเพียงอย่างเดียว สร้างความภาคภูมิใจให้แก่ชาวบ้านในการเป็นวิทยากร เผยแพร่ภูมิปัญญาชาวบ้านให้แก่นักท่องเที่ยว ในแง่ของการหาพันธมิตรที่จะแนะนำนักท่องเที่ยวให้เข้ามาพักนั้นคือ มีบริษัทนำเที่ยวเป็นจำนวนมากในจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งสามารถแลกเปลี่ยนนักท่องเที่ยวโดยการแนะนำบริษัทนำเที่ยวให้แก่นักท่องเที่ยวเช่นกัน

โดยรวมแล้วการทำธุรกิจฟาร์มสเตย์ในชุมชนศรีปิงเมือง จังหวัดเชียงใหม่ถือเป็นโอกาส เนื่องจากมีลักษณะภูมิประเทศที่ดี มีวัฒนธรรมสวยงาม อีกทั้งในเรื่องทิศทางของธุรกิจท่องเที่ยวที่ดีขึ้น จะเห็นได้ว่ามีนักท่องเที่ยวมากขึ้น โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวที่อยู่ในกลุ่มคนรุ่นใหม่ ซึ่งเน้นการท่องเที่ยวแบบประหยัด รวมไปถึงคู่แข่งทางตรงในพื้นที่มีน้อยมาก อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมอาชีพภายในชุมชนอีกด้วย ดังนั้น ฟาร์มแฮร์ เดอะลิฟวิ่ง จึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ

## 2.2 การวิเคราะห์โดยใช้ Porter's five forces model

2.2.1 ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่(Threat of new entrants) มีมาก เนื่องจากนักธุรกิจและนักลงทุนรายใหม่ให้ความสนใจสูง ทำเลที่ตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งมีผู้สนใจลงทุนจำนวนมาก เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่มาก สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย และยังไม่มีความหมายรองรับ ส่งผลให้ผู้แข่งขันรายใหม่เข้ามาในธุรกิจได้ง่ายแต่เนื่องจากผู้จัดการหรือเจ้าของเป็นคนพื้นเพอยู่ในชุมชนศรีปิงเมือง จึงมีความได้เปรียบทางด้านความสัมพันธ์กับคนในชุมชน

**2.2.2 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of substitutes)** มีน้อยเนื่องจากธุรกิจบริการที่พักชั่วคราวมีหลากหลายประเภท ตั้งแต่โรงแรมราคาแพง ถึงเกสต์เฮาส์ราคาถูก แต่ธุรกิจฟาร์มสเตย์มีข้อแตกต่างจากธุรกิจโรงแรมข้างต้นมาก ในเรื่องของกิจกรรมที่ได้รับ ประสบการณ์ที่ได้เรียนรู้ บรรยากาศที่ใกล้ชิดธรรมชาติมากกว่า ดังนั้นสำหรับนักท่องเที่ยวที่ตั้งใจมาเที่ยวฟาร์มสเตย์ คือต้องการมารับบริการสิ่งแตกต่างเหล่านี้จึงทำให้ มีภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนน้อย เนื่องจากนักท่องเที่ยวจะหาข้อมูลและสำรองที่พักไว้ล่วงหน้า

**2.2.3 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ (Bargaining power of buyers)** มีน้อย เนื่องจากธุรกิจฟาร์มสเตย์มีลูกค้าที่ชัดเจน เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละที่ และยังมีคู่แข่งไม่มาก ดังนั้นนักท่องเที่ยวจะเลือกซื้อบริการตามที่เจ้าของธุรกิจจัดไว้เพื่อบริการให้

**2.2.4 อำนาจต่อรองจากผู้ขาย (Bargaining power of suppliers)** มีมาก เนื่องจากผู้ขายคือชาวบ้านในชุมชน สามารถเลือกได้ที่จะทำหรือไม่ เนื่องจากเป็นเพียงอาชีพเสริม และอีกส่วนหนึ่งคือบริษัทนำเที่ยว ที่สามารถเลือกบริการในธุรกิจโรงแรมขนาดใหญ่กว่าได้ เพื่อสร้างชื่อเสียงให้กับตนเองทางฟาร์มสเตย์ จึงได้ทำข้อตกลงกับคนในชุมชน ในการประกันรายได้ของชาวบ้านที่ทำงานกับฟาร์มสเตย์ ในส่วนของบริษัทนำเที่ยว ทางฟาร์มสเตย์ ได้ทำสัญญาในการทำธุรกิจร่วมกัน

**2.2.5 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Degree of Rivalry)** สภาพการแข่งขันในธุรกิจฟาร์มสเตย์ ยังไม่รุนแรง เนื่องจากเป็นการท่องเที่ยวรูปแบบใหม่ และยังมีผู้ประกอบการฟาร์มสเตย์ไม่มาก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของฟาร์มสเตย์ ซึ่งจะหนาแน่นตามแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ และหาได้ยากในพื้นที่ชุมชนศรีปิงเมือง ท่ามกลางความเจริญของตัวเมืองที่ขยายอาณาเขตเข้ามาผสมผสานกับวิถีชีวิตและวัฒนธรรมชุมชนดั้งเดิม

## 2.3 การวิเคราะห์ SWOT

### จุดแข็ง (Strength)

1. ห้องพักใหม่ สะอาด เป็นสัดส่วน มีความเป็นส่วนตัว อยู่ท่ามกลางสวนผักและผลไม้ แวดล้อมด้วยบ้านเรือนในชุมชน จึงจะเป็นอาคารใหม่ แต่อยู่ในย่านที่เป็นชุมชนดั้งเดิมในอดีต บรรยากาศเงียบสงบ ปลอดภัย ตกแต่งสไตล์ โมเดิร์นที่เน้นคุณภาพดี ไม่ทำลายสุขภาพ ปลอดภัย

บุหรี มีเครื่องอำนวยความสะดวกทั้งแอร์ น้ำอุ่น โทรทัศน์ ตู้เย็น มีห้องนั่งเล่นรวมที่มีห้องสมุด อินเทอร์เน็ตและมุมกาแฟ

2. ทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตชุมชนดั้งเดิม ในเขตเมืองเก่า ใกล้สนามบินเพียง 2 กิโลเมตร ใกล้ห้างสรรพสินค้าเพียง 1 กิโลเมตร เดินทางไปแหล่งท่องเที่ยวสะดวก

3. การบริการที่ดี โดยให้บริการนักท่องเที่ยวทุกท่านเปรียบดั่งญาติมิตร หรือเป็นคนในครอบครัว

4. มีกิจกรรมให้ได้ศึกษาเรียนรู้ สัมผัสวัฒนธรรมและวิถีชีวิตคนในท้องถิ่นศึกษาวิถีทำการเกษตรของทางฟาร์มสเตย์ และกิจกรรมอื่นๆอีกมากมายภายในฟาร์มสเตย์

#### จุดอ่อน (Weaknesses)

1. ตั้งอยู่ในย่านที่นักท่องเที่ยวไม่รู้จักร ต้องอาศัยบริษัทนำเที่ยว หรือการประชาสัมพันธ์หรือการวิจารณ์ผ่าน Social network

2. บุคลากรยังไม่มีความเชี่ยวชาญทางด้านภาษา

#### โอกาส (Opportunities)

1. เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวแนวใหม่ ยังมีผู้แข่งขันในตลาดไม่มากนัก มีโอกาสในการทำ Bland Royalty ได้มาก

2. เศรษฐกิจปัจจุบันไม่ได้อยู่ในขั้นรุ่งเรือง ดังนั้นนักท่องเที่ยวต้องคำนึงถึงการใช้จ่ายที่คุ้มค่า กว่าที่พักในโรงแรมหรูราคาแพง ฟาร์มสเตย์มีโอกาสในการแย่งส่วนแบ่งตลาดโรงแรม

3. นักท่องเที่ยวหันมาให้ความสนใจการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์มากขึ้น ซึ่งธุรกิจฟาร์มสเตย์เป็นส่วนหนึ่งของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ทางด้านวัฒนธรรม วิถีชีวิตคนในท้องถิ่น ภูมิปัญญาชาวบ้าน และเกษตรกรรมด้วย

4. การมีพันธมิตรเป็นบริษัทนำเที่ยวซึ่งสามารถแลกเปลี่ยนนักท่องเที่ยวในการใช้บริการกันและกันได้หรือทำโปรโมชันผ่าน agency ทางอินเทอร์เน็ต เช่น Agoda.com เป็นต้น

5. ธุรกิจอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยหลายสถาบัน มีโอกาสในการหาบุคลากร มาฝึกงานได้

6. รัฐบาลให้การสนับสนุนในการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ จึงทำให้มีการณรงค์ให้ไทยเที่ยวไทยเกิดขึ้น จึงเป็นช่องทางการจัด การท่องเที่ยวในรูปแบบเชิงเกษตร

### อุปสรรค (Threats)

1. ความไม่แน่นอนทางการเมือง ความสัมพันธ์ทางการทูต และเหตุการณ์ไม่สงบ ตามเขต ชายแดนมีผลต่อการเดินทางมายังประเทศไทย
2. ยังไม่มีกฎหมายรองรับที่ชัดเจน มีเพียงระเบียบปฏิบัติ ทำให้การให้บริการบางอย่าง ผิดกฎหมายได้
3. เศรษฐกิจปัจจุบัน ไม่ได้อยู่ในขั้นรุ่งเรือง ส่งผลให้นักท่องเที่ยวออกเดินทางน้อยลง
4. จำนวนเกษตรกรลดลง เนื่องจากหันไปประกอบอาชีพอื่น

## 2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง

สำหรับธุรกิจฟาร์มสเตย์ ในตัวเมืองเชียงใหม่จะมีจำนวนยังไม่มาก แต่ยังมีธุรกิจที่สามารถทดแทนได้อยู่มากมาย เช่น โรงแรม หรือ เกสต์เฮาส์ เป็นต้น ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส เพื่อนำไปใช้สร้างกลยุทธ์ให้ธุรกิจดำเนินไปสู่เป้าหมายสูงสุดที่วางไว้ได้

**2.4.1 ดอกไม้ ปลายนา ฟาร์มสเตย์** ตั้งอยู่ที่ 99/6 ต.แม่แฝกใหม่ อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ 30 กิโลเมตร บรรยากาศท่ามกลางธรรมชาติและภูเขา หลังร้านจะเป็นนา และปลูกดอกสลักกันไป มีวิวคอกยม่อนแจ่ม มีร้านกาแฟและเบเกอรี่โฮมเมด เปิดให้บริการช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี ลักษณะห้องพักเป็นแบบวิลล่าจำนวน 2 หลัง พักได้หลังละ 5-8 คน ราคาห้องละ 1,000 บาทต่อคืน และห้องสตูดิโอ 1 ห้อง พักได้ 2 คน ห้องละ 500 บาทต่อคืน มีบริการอาหารเช้าเป็นข้าวต้มและข้าวมันแบบล้านนา มีกิจกรรมทางการเกษตรคือปลูกแปลงดอกไม้ แต่ไม่มีกิจกรรมเรียนรู้วัฒนธรรมชุมชน



รูปที่ 2.1 แสดงบรรยากาศ ดอกไม้ ปลายนา ฟาร์มสเตย์

2.4.2 อยู่ดิน กินดี ฟาร์มสเตย์ ตั้งอยู่ที่อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่ ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ 25 กิโลเมตร มีห้องพักแบบวิลล่าจำนวน 8 หลัง ราคา 2,000 – 5,500 บาทต่อคืน เป็นลักษณะบ้านดิน อยู่ท่ามกลางธรรมชาติแบบทุ่งนาและธรรมชาติขุนเขา มีร้านอาหารบริการ อาหารเช้าแบบคอนทิเนนตัลฟรี สามารถร่วมทำกิจกรรมทางการเกษตรได้ แต่ไม่มีกิจกรรมเรียนรู้วัฒนธรรมชุมชน สามารถนำสัตว์เลี้ยงเข้าพักได้ แต่มีการเก็บค่าธรรมเนียมสัตว์เลี้ยง 100 บาทต่อตัวต่อคืน



รูปที่ 2.2 แสดงบรรยากาศ อยู่ดิน กินดี ฟาร์มสเตย์

ตารางที่ 2.1 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งชั้นทางตรง ( Direct Competitors)

4Ps	Farm Share the living	ดอกไม้ ปลายนา ฟาร์มสเตย์	อยู่ดิน กินดี ฟาร์มสเตย์
Product	1. ห้องพักนอนรวม	1. ห้องพัก Villa	1. ห้องพัก Villa
	2. ห้องพักVilla		
Price	1. 350/คน/คืน	1. 1,000/คืน	1. 2,000/คืน
	2. 1,500/คืน	2. 500/คืน	2. 3,000/คืน
			3. 4,000/คืน
			4. 5,500/คืน
	Farm Share the living	ดอกไม้ ปลายนา ฟาร์มสเตย์	อยู่ดิน กินดี ฟาร์มสเตย์
Place	ซอยศรีปิงเมือง ใกล้เคียง สนามบินเชียงใหม่	ต.แม่แฝกใหม่ อ.สัน ทราย จ.เชียงใหม่	อ.แมริม จ.เชียงใหม่
	Internet	Internet	Internet
	Mobile Application	Mobile Application	Mobile Application
Promotion	วันจันทร์-พฤหัสบดี ลด 25%	มีบริการอาหารเช้า	มีอาหารเพิ่มเป็น 2 มื้อ
	พักรายเดือน ลด 20%	กิจกรรมทาง การเกษตรฟรี	ห้องพักพร้อมอาหารเช้า ลด 60% ตามฤดูกาล
	วันเสาร์บริการอาหาร พื้นเมืองมือเย็นฟรี		มีกิจกรรมทาง การเกษตรฟรี
	กิจกรรมทางการเกษตร ฟรี		

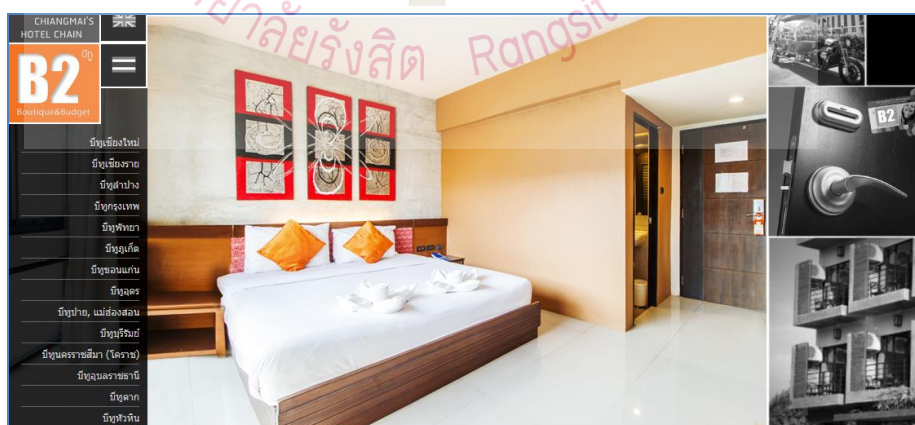
2.4.3 โรงแรมนิ่มซี่เส็ง ตั้งอยู่ที่ ซอยศรีปิงเมือง ใกล้เคียงสนามบินเชียงใหม่ ให้บริการห้องพัก ราคาคืนละ 500 – 800 บาทต่อคืนมีบริการอาหารเช้าแบบอเมริกัน ไม่มีโปรโมชั่น ไม่มีกิจกรรมทางการเกษตร ไม่มีกิจกรรมเรียนรู้วัฒนธรรมท้องถิ่น มีบริการสระว่ายน้ำ อยู่ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ 2.3 กิโลเมตร ใกล้สนามบินนานาชาติเชียงใหม่





รูปที่ 2.3 แสดงบรรยากาศ โรงแรมนี่มี่เซ็ง

2.4.4 โรงแรม B2 ตั้งอยู่ที่ ซอยศรีปิงเมือง ใกล้แยกสนามบินเชียงใหม่ ให้บริการห้องพัก ราคาคืนละ 500 – 700 บาทต่อคืนมีบริการอาหารเช้าแบบอเมริกัน เป็นโรงแรมที่เน้นถึงคุณภาพและมาตรฐานการบริการ ในราคาที่คุ้มค่า โดดเด่นด้วยรูปแบบห้องพักที่หลากหลาย มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ภายในห้องพักเพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน อาทิ ห้องพักขนาดกว้างขวาง เตียงนอนคุณภาพมาตรฐาน 4 ดาว และ ผ้า màn กันแสง UV เพื่อให้คุณนอนหลับได้อย่างเต็มอิ่ม สบายจนไม่อยากจะตื่น นอกจากนี้เรายังให้บริการ free wireless hi-speed internet ทั่วบริเวณโรงแรม ไม่มีกิจกรรมทางการเกษตร ไม่มีกิจกรรมเรียนรู้วัฒนธรรมท้องถิ่น มีบริการสระว่ายน้ำ อยู่ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ 2.3 กิโลเมตร ใกล้สนามบินนานาชาติเชียงใหม่



รูปที่ 2.4 แสดงบรรยากาศ โรงแรม B2

ตารางที่ 2.2 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งชั้นทางอ้อม ( Indirect Competitors)

4Ps	Farm Share the living	นั้่มซี่เตี้ง	B2
<b>Product</b>	1. ห้องพักนอนรวม	1. ห้องพัก	1. ห้องพัก
	2. ห้องพัก Villa		
<b>Price</b>	1. 350/คน/คืน	1. 500/คืน	1. 556/คืน
	2. 1,500/คืน	2. 800/คืน	2. 607/คืน
<b>Place</b>	ชอยศรีปิงเมือง ไกล่แยก สนามบินเชียงใหม่	ชอยศรีปิงเมือง ไกล่แยก สนามบินเชียงใหม่	ชอยศรีปิงเมือง ไกล่แยก สนามบินเชียงใหม่
	Internet	Internet	Internet
	Mobile Application	Mobile Application	Mobile Application
<b>Promotion</b>	วันจันทร์-พฤหัสบดี ลด 25%		มีโปรโมชั่นลดราคา ห้องพักตามฤดูกาล
	พักรายเดือน ลด 20%		
	วันเสาร์บริการอาหาร พื้นเมืองมือเย็นฟรี		
	กิจกรรมทางการเกษตรฟรี		

## บทที่ 3

### แผนการตลาด

#### 3.1 การวิเคราะห์ STP

##### 3.1.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

จากการสำรวจข้อมูลนักท่องเที่ยว ได้จัดแบ่งนักท่องเที่ยวออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ นักท่องเที่ยวชาวไทย และต่างชาติ

ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์

การแบ่งตามช่วงอายุ แบ่งออกได้เป็น

1. ต่ำกว่า 20 ปี เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่อยู่ในวัยเด็กและวัยก่อนทำงาน ไม่มีรายได้เป็นของตนเอง มักเดินทางมากับครอบครัว
2. 20 – 40 ปี เป็นนักท่องเที่ยวที่อยู่ในวัยทำงาน เริ่มมีรายได้เป็นของตนเองและมีอำนาจการตัดสินใจซื้อ มุ่งเน้นการท่องเที่ยวเพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์
3. 41 – 60 ปี เป็นนักท่องเที่ยวที่มีประสบการณ์ท่องเที่ยวมาก มีอำนาจการซื้อสูงส่วนใหญ่เน้นท่องเที่ยวเชิงพักผ่อน
4. 61 ปีขึ้นไป เข้าสู่วัยผู้สูงอายุ ไม่สามารถท่องเที่ยวแบบใช้แรงกายมากได้

การแบ่งตามสถานภาพ แบ่งออกได้เป็น

1. สถานภาพโสด ซึ่งมักเดินทางกับกลุ่มเพื่อนหรือคนรัก
2. สถานภาพสมรส ซึ่งมักเดินทางกับกลุ่มเพื่อนหรือครอบครัว

การแบ่งตามรายได้ แบ่งออกได้เป็น

1. ไม่เกิน 20,000 บาท
2. 20,001 – 40,000 บาท
3. 40,001 บาทขึ้นไป

### ปัจจัยด้าน Life Style ในการท่องเที่ยว

แบ่ง Life Style การท่องเที่ยวออกเป็น ดังนี้

ผู้อื่น

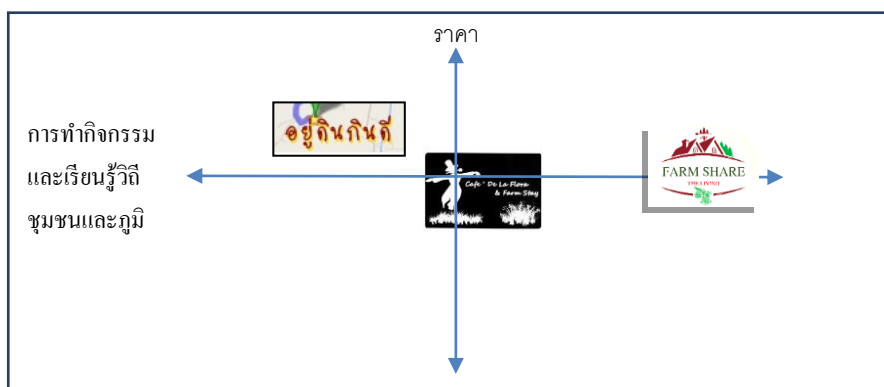
1. เน้นหรูหรา ไม่ให้ความสำคัญกับราคาแต่เน้นระดับคุณภาพการบริการที่เหนือกว่า
2. เน้นทำท่าย ชื่นชอบการผจญภัย
3. เน้นสะดวกสบาย ต้องการบริการที่ครบครัน ไม่ต้องหาข้อมูลมาก
4. เน้นยืดหยุ่น ไม่ชอบยึดติดอยู่กับกรอบ นิยมการจัดโปรแกรมเอง

#### 3.1.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target)

ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย อายุ 20-40 ปี รายได้ ไม่เกิน 20,000 บาท สถานภาพโสด มี Life Style การท่องเที่ยวที่เน้นสะดวกสบายหรือเน้นความยืดหยุ่น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีรายได้เป็นของตนเองและยังต้องการหาประสบการณ์ซึ่งการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวัฒนธรรมที่เน้นการมีส่วนร่วมของนักท่องเที่ยวนั้น สามารถตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ได้ นอกจากนี้ยังมีบริการแบบแพคเกจทัวร์สำหรับนักท่องเที่ยวที่เน้นความสะดวกและการใช้บริการ Youth Guide ซึ่งเปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวสามารถวางแผนการเดินทางเอง

#### 3.1.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด(Positioning)

1. การบริการที่พิกที่ได้มาตรฐานสากล สะอาด สะดวก ปลอดภัย และถูกสุขลักษณะ
2. คุณภาพที่น่าเสนอแก่นักท่องเที่ยว จะเน้นในส่วนของคุณค่าทางด้านจิตใจที่นักท่องเที่ยวจะได้รับจากการศึกษาวิถีชีวิตช่วงหนึ่งในแบบฉบับความเป็นอยู่ของคนในท้องถิ่น สัมผัสอารยธรรม ศีลปฏิบัติวัฒนธรรมและประเพณีอย่างลึกซึ้ง
3. การบริการธุรกิจท่องเที่ยวเชิงเกษตร การมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมของนักท่องเที่ยวร่วมกับชาวบ้าน แสดงให้เห็นถึงความหลากหลายในการให้บริการ



รูปที่ 3.1 แสดงตำแหน่งของธุรกิจ

### 3.2 กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 3.2.1 สินค้าและบริการ (Product)

การให้บริการลักษณะการให้บริการที่พักแบบฟาร์มสเตย์ เน้นการให้ความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว ควบคู่กับการสร้างความตระหนักและเรียนรู้ต่อวัฒนธรรม ภูมิปัญญาชาวบ้านและวิถีเกษตรเป็นผู้ให้บริการท่องเที่ยวที่เป็นมิตรกับชุมชน โดยเป็นผู้ให้ข้อมูลการท่องเที่ยวอย่างครบครันมีบริการนักท่องเที่ยวที่หลากหลาย

#### ขอบเขตการให้บริการ

1. ให้บริการที่พักแบบฟาร์มสเตย์ พร้อมอาหารเช้าแบบสลับบาร์และกาแฟ โดยมีห้องพักจำนวน 2 ห้อง ห้องละ 12 เตียง แยกเป็นห้องพักชาย และห้องพักหญิง มีห้องน้ำภายในห้องพัก โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกหลักดังนี้

- โทรทัศน์ 10 นิ้วส่วนตัวแยกอิสระแต่ละเตียง
- ตู้เก็บของใช้ส่วนตัว แยกอิสระแต่ละเตียง
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เครื่องปรับอากาศ
- ฟูกนอนอย่างดี
- อินเทอร์เน็ตไร้สาย



รูปที่ 3.2 แสดงตัวอย่างห้องพักแบบห้องรวมชาย – ห้องรวมหญิง

2. ให้บริการที่พักแบบฟาร์มสเตย์ พร้อมอาหารเช้าแบบสไลด์บาร์และกาแฟ โดยเป็นห้องพักแบบ Villa สไตล์ จำนวน 5 หลัง มีห้องน้ำภายในห้องพัก โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกหลัก ดังนี้

- โทรทัศน์ 32 นิ้ว
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- เครื่องปรับอากาศ
- ตู้เย็น 3 ทิว
- ฟูกนอนอย่างดี
- อินเทอร์เน็ตไร้สาย



รูปที่ 3.3 แสดงตัวอย่างห้องพักแบบ Villa

3. จัดแพคเกจทัวร์และวางแผนการเดินทางโดย ในโปรแกรมจะมีกิจกรรมในนักท่องเที่ยวได้มีส่วนร่วมเป็นส่วนหนึ่งกับชุมชน ดังนี้

- เส้นทางหัตถศิลป์ เช่น ลงมือฝึกงานหัตถกรรม เครื่องเงินและเครื่องประดับ ที่ถนนวัวลายและรับเป็นที่ระลึกกับประสบการณ์ดีๆ ครั้งหนึ่ง
- เส้นทางวิถีพอเพียง เน้นการเข้าชมสวนผัก ผลไม้ตามฤดูกาล ร่วมกันเพาะปลูก เก็บเกี่ยวชิมและแปรรูปผลผลิตเป็นของฝากกลับบ้าน หรือ การปลูกผักไฮโดรฯ การให้อาหารสัตว์ การทำปุ๋ยชนิดต่าง ๆ การสอนทำอาหารพื้นเมือง การเดินป่า การไปส่งสัตว์พอเพียง
- เส้นทางวัฒนธรรมเน้นการเรียนรู้ภูมิปัญญาชาวบ้าน วัฒนธรรมประเพณี ถิ่นเมืองพุทธเน้นเข้าชมสถานที่ทางศาสนา และเรียนรู้ประสบการณ์ เช่น การสักการะพระธาตุดอยสุเทพ การทำของเล่นพื้นบ้าน การทำอาหารพื้นบ้าน



รูปที่ 3.4 แสดงชะลอมจากไม้ไผ่

### 3.2.2 ราคา (Price)

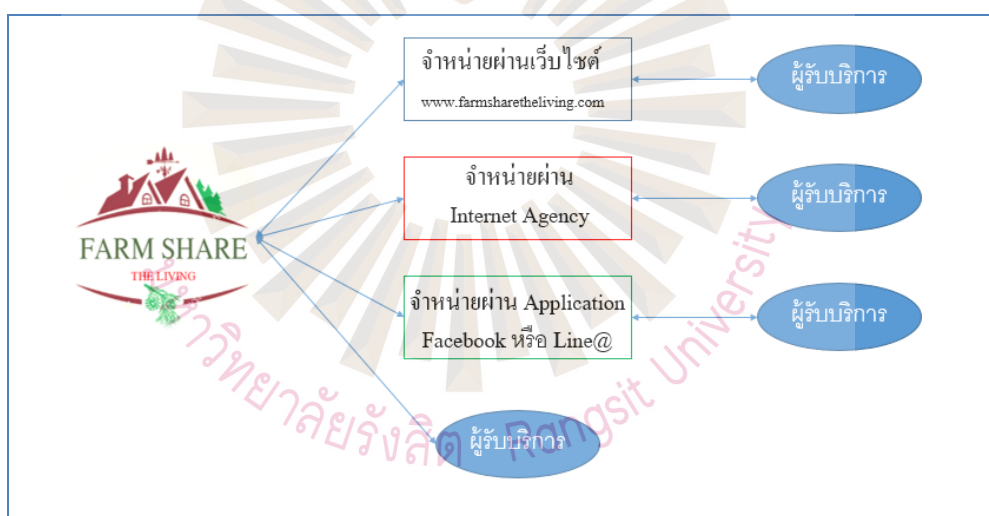
FARM SHARE The Living เป็นธุรกิจท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยมีการเสนอการบริการให้กับนักท่องเที่ยวที่หลากหลาย จากการที่กลุ่มเป้าหมายมีรายได้ปานกลาง ต่ำกว่า 20,000 บาทต่อเดือน เราจึงตั้งราคา ดังนี้

1. ห้องพักนอนรวม ราคา 350 บาทต่อคนต่อคืน มีเครื่องอำนวยความสะดวกครบครัน พร้อมอาหารเช้าแบบสัปดาห์
2. ห้องพัก Villa ราคา 1500 บาทต่อห้องต่อคืน มีเครื่องอำนวยความสะดวกครบครัน พร้อมอาหารเช้าแบบสัปดาห์
3. ศูนย์บริการนักท่องเที่ยว ปริญญาวางแผนการเดินทาง ให้บริการฟรี
4. กิจกรรมทางการเกษตร รวมถึงการเรียนรู้ภูมิปัญญาชาวบ้าน วัฒนธรรมประเพณี การทำอาหารพื้นบ้าน ภายในฟาร์มสเคย์ ให้บริการฟรี



### 3.2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place)

1. จำหน่ายผ่านเว็บไซต์ [www.farmsharetheliving.com](http://www.farmsharetheliving.com) เนื่องจากในปัจจุบันอินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทมากในการหาข้อมูลต่างๆ นอกจากนี้ยังมีคุณสมบัติแสดงผลข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน อัปเดตแก้ไขง่าย และมีการโต้ตอบได้รวดเร็วเมื่อดูจากกลุ่มเป้าหมายหลักของเราที่เป็นกลุ่มอายุ 20-40 ปี เป็นวัยทำงาน สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้ง่าย และต้องการความรวดเร็วในการหาข้อมูล
2. จำหน่ายผ่านเคาท์เตอร์ภายในฟาร์มสเตย์ โดยสามารถสอบถามรายละเอียดห้องพักและกิจกรรมที่จัดไว้ให้บริการภายในฟาร์มสเตย์ได้
3. จำหน่ายผ่าน Internet Agency เช่น [www.Agoda.com](http://www.Agoda.com) , [www.traveladviser.com](http://www.traveladviser.com) เป็นต้น
4. จำหน่ายผ่าน Application Facebook หรือ Line@ โดยสามารถสอบถามรายละเอียดห้องพัก และกิจกรรมที่จัดไว้ให้บริการภายในฟาร์มสเตย์ได้



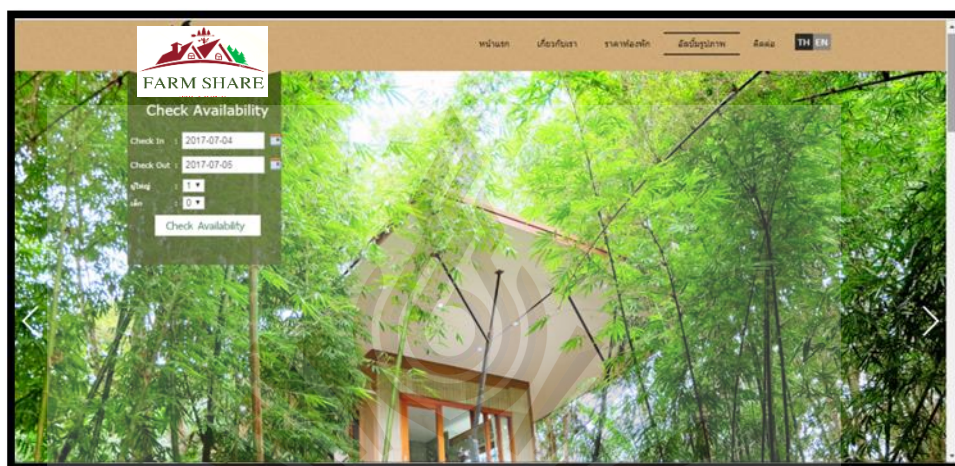
รูปที่ 3.5 แสดงช่องทางการจัดจำหน่าย

### 3.2.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

เนื่องจากฟาร์มสเตย์เปิดใหม่ จึงยังไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า เพื่อสร้างการการรู้จัก และรับรู้ในเอกลักษณ์ของฟาร์มสเตย์ จึงมีการทำการตลาดดังนี้

### การโฆษณา

การทำโฆษณาผ่านช่องทางเว็บไซต์ของฟาร์มสเตย์ [www.farmsharetheliving.com](http://www.farmsharetheliving.com) โดยภายในเว็บไซต์จะประกอบไปด้วย หน้าหลัก เกี่ยวกับเรา ราคาห้องพัก อัลบั้มรูปภาพ ติดต่อ และ ตารางการตรวจสอบวันเข้าพัก เป็นต้น ซึ่งเป็นช่องทางที่จะให้ผู้ใช้บริการ สามารถเข้าถึงการจองห้องพักได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว



รูปที่ 3.6 แสดงหน้าเว็บไซต์ของฟาร์มสเตย์

การทำโฆษณาผ่านช่องทางเว็บไซต์แนะนำการท่องเที่ยว เช่น [www.painaidii.com](http://www.painaidii.com) โดยการลงโฆษณา และการทำโปรโมชันส่วนลดร่วมกับทางเว็บไซต์



รูปที่ 3.7 แสดงการลงโฆษณาและการทำโปรโมชันส่วนลดร่วมกับทางเว็บไซต์

การทำโฆษณาผ่านนิตยสารแนะนำการท่องเที่ยว เช่น นิตยสาร อ.ส.ท. หรือ Trips เพื่อสร้างความรู้จักโดยนำเสนอวัฒนธรรมภายในชุมชน ให้เป็นที่สนใจแก่นักท่องเที่ยว นำเสนอว่าชุมชนมีวัฒนธรรมทางด้านอาหาร วิถีชีวิต ที่ยังคงความเป็นเอกลักษณ์ล้านนาอย่างแท้จริง



รูปที่ 3.8 แสดงการทำโฆษณาผ่านนิตยสารแนะนำการท่องเที่ยว

การส่งเสริมการขาย

ทางฟาร์มสเตย์ได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อมุ่งเน้นกระตุ้นให้เกิดการซื้อ ดังนี้

- กิจกรรมส่วนลด โดยสำหรับนักท่องเที่ยวที่เข้าพักในวันจันทร์ หรือ วันพฤหัสบดี ได้รับส่วนลดค่าที่พัก 25% หรือนักท่องเที่ยวพักรายเดือนรับส่วนลด 20%
- กิจกรรมการแจก โดยสำหรับนักท่องเที่ยวที่พักในวันเสาร์ ทางฟาร์มสเตย์จัดกิจกรรมทำอาหารพื้นเมืองมือเย็น และบริการแก่นักท่องเที่ยวที่พักฟรี
- กิจกรรมการแถม สำหรับนักท่องเที่ยวที่เข้าพักทุกท่าน ทางฟาร์มสเตย์จัดบริการกิจกรรมทางการเกษตร และภูมิปัญญาพื้นบ้านภายในฟาร์มสเตย์ให้ฟรี



รูปที่ 3.9 แสดงการจัดบริการกิจกรรมทางการเกษตร และภูมิปัญญาพื้นบ้าน

ตารางที่ 3.1 แสดงแผนปฏิบัติการทางการตลาด (Action Plan)

กิจกรรม	เดือน												ประมาณการ ค่าใช้จ่าย	
	มค.	กพ.	มีค.	เมย.	พค.	มิย.	กค.	สค.	กย.	ตค.	พย.	ธค.		
การทำเว็บไซต์ของ ฟาร์มสเตย์	←————→												5,000 บาท/ปี	
การทำโฆษณาผ่าน ช่องทางเว็บไซต์แนะนำ การท่องเที่ยว	←————→												15,000 บาท/ปี	
การทำโฆษณาผ่าน นิตยสารแนะนำการ ท่องเที่ยว	⇄			⇄			⇄				⇄		10,000 บาท/ปี	
กิจกรรมส่วนลด				←————→									-	
กิจกรรมส่วนแจก			←————→						←————→					8,000 บาท/ปี
กิจกรรมส่วนแถม				←————→									-	
<b>รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด</b>												38,000 บาท/ปี		

### 3.2.5 ด้านบุคคล (People)

ฟาร์มแซร์ เคอะลิฟวิ้ง เป็นธุรกิจบริการ ซึ่งหัวใจหลักของธุรกิจบริการคือ พนักงานซึ่งต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากธุรกิจบริการ ต้องใช้แรงขับเคลื่อนหลักจากพนักงาน ดังนั้นจึงต้องมีกระบวนการในการคัดสรรพนักงานที่มีความสามารถในการให้บริการได้อย่างดีเยี่ยม และ เพื่อให้มีมาตรฐานในการให้บริการลูกค้าที่ดีเยี่ยม ไม่ว่าจะเป็นมารยาท การสื่อสาร การแต่งกาย เพราะพนักงานจะต้องเป็นผู้ให้บริการ ต้อนรับผู้ให้บริการ รวมถึงขณะที่ผู้บริการพักอาศัย ตลอดจนถึงการส่งผู้ให้บริการหลังบริการ การคัดเลือกพนักงานตามความเหมาะสม และมีกรอบบทกษะต่างๆ สร้างแรงจูงใจในการทำงาน เพื่อให้การบริการเป็นที่น่าพึงพอใจแก่ผู้ให้บริการ พนักงานจึงต้องคุณลักษณะในด้านมีทักษะวิชาชีพ มีใจรักในงานด้านการบริการ มีทัศนคติที่ดีต่อองค์กรและผู้ให้บริการ มีความสามารถในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี และที่สำคัญต้องมีความสามารถในการควบคุมอารมณ์ได้เป็นอย่างดี เนื่องจากผู้ให้บริการมีหลากหลายบุคลิก

### 3.2.6 กระบวนการให้บริการ (Process)

ขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานและการให้บริการที่ดี จะเน้นการสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐานที่ดีในการให้บริการ พนักงานต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและให้เกียรติลูกค้าเป็นหลักสำคัญในการให้บริการ ต้องทำให้ลูกค้าเชื่อถือ และยอมรับในคุณภาพของการให้บริการและเกิดความพึงพอใจ ตั้งแต่ก่อนเริ่มใช้บริการจนกระทั่งรับบริการเสร็จเรียบร้อย ซึ่งต้องทำให้ลูกค้าเห็น และเชื่อว่าจะได้รับบริการที่ดี โดยมีขั้นตอนการบริการดังต่อไปนี้



รูปที่ 3.10 แสดงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานและการให้บริการ

ขั้นตอนที่ 1: เมื่อลูกค้าเข้าร้าน พนักงานต้อนรับ ยกมือไหว้ และกล่าวคำสวัสดิ์

ขั้นตอนที่ 2: พนักงานต้อนรับสอบถามลูกค้าว่ามีการจองล่วงหน้าหรือไม่ หากไม่มีการจองไว้ล่วงหน้า พนักงานต้อนรับให้ข้อมูลเรื่องห้องพักและการบริการแก่ลูกค้า และสอบถามความต้องการของลูกค้า

ขั้นตอนที่ 3: เมื่อได้รับ booking No. หรือทราบความต้องการในการใช้บริการของลูกค้า พนักงานต้อนรับทำการลงทะเบียนลูกค้า

ขั้นตอนที่ 4: รองผู้จัดการนำทางและช่วยยกสัมภาระลูกค้าไปส่งยังห้องพัก และชี้แจงเรื่องอาหารเช้า และนัดหมายการนำเที่ยววิถีชุมชน

ขั้นตอนที่ 5: พนักงานนำเที่ยว พาไปเรียนรู้วิถีชุมชนรอบที่ 1

ขั้นตอนที่ 6: ตอนเช้า พ่อครัวจัดเตรียมอาหารเช้าเวลา 07.00 น. เพื่อให้บริการ

ขั้นตอนที่ 7: พนักงานนำเที่ยว พาไปเรียนรู้วิถีชุมชนรอบที่ 2

ขั้นตอนที่ 8: เมื่อลูกค้าต้องการเช็กเอาท์ แม่บ้านตรวจสอบห้องพักและแจ้งพนักงานต้อนรับคิดค่าใช้จ่าย

ขั้นตอนที่ 9: พนักงานต้อนรับ รับชำระเงินที่พนักงานต้อนรับและ ออกใบเสร็จรับเงินให้แก่ลูกค้า

ขั้นตอนที่ 10: รองผู้จัดการเปิดประตูส่งลูกค้าและกล่าวคำขอบคุณ

### 3.2.7 ด้านการออกแบบ (Physical Evidence)

ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่งมีการออกแบบในสไตล์ ไทยประยุกต์ เป็นการใช้นไม้เก่า ตั้งอยู่ในชุมชนศรีปิงเมือง บรรยากาศร่มรื่น แวดล้อมด้วยวิถีชีวิตท้องถิ่นอย่างแท้จริง ตกแต่ง ด้านหน้าเป็นสวนและสนามหญ้า พร้อมด้วยต้นไม้ใหญ่ เพื่อพักผ่อน และจัดเป็นสตั๊ดบาร์ยาม เช้า ภายในบริเวณล็อบบี้ ตกแต่งด้วยไม้เก่า สไตล์ไทยล้านนาและเฟอร์นิเจอร์ไม้โทนสีน้ำตาล ให้ความรู้สึกอบอุ่นห้องพักรวม อยู่ด้านซ้ายและขวาของล็อบบี้ ตกแต่งปูนเปลือยสไตล์ลอฟท์ เพื่อ ผสมผสานความทันสมัย มีห้องน้ำในตัว ตกแต่งด้วยเตียงนอนสองชั้นพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ครบครัน ห้องพักแบบวิลล่าด้านหลังตัวบ้าน อยู่ท่ามกลางสวน ตกแต่งด้วยพื้นที่การเกษตร ปลูกผัก และเลี้ยงสัตว์ ตัวห้องตกแต่งด้วยไม้สไตล์โมเดิร์นที่ ยกพื้นสูงเพื่อแยกส่วนห้องพักและสวนออก จากกัน แต่ยังคงให้บรรยากาศท่ามกลางพื้นที่การเกษตร มีม้านั่งให้ผ่อนคลายด้านหน้าห้อง เพื่ออ่าน หนังสือ หรือทำกิจกรรมระหว่างวัน เพื่อให้เข้าถึงธรรมชาติอย่างแท้จริง



รูปที่ 3.11 แสดงบรรยากาศท่ามกลางพื้นที่การเกษตร

### 3.3 ประมาณการยอดขาย

#### สมมติฐานทางการเงิน

ตารางที่ 3.2 แสดงราคาขายต่อหน่วย

ราคาขายต่อหน่วย (บาท)					
Room type	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
ห้องพักรวม 24 เตียง	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
ห้องพัก Villa 6 ห้อง	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00

ตารางที่ 3.3 แสดงจำนวนห้องที่ขายได้

จำนวนห้องที่ขายได้ (หน่วย)/ปี					
Room type	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
ห้องพักรวม 24 เตียง	5,694	5,979	6,278	6,592	6,921
ห้องพัก Villa 6 ห้อง	1,424	1,495	1,569	1,648	1,730
อัตราการผลิต	65%	68%	72%	75%	79%
รวม	7,118	7,473	7,847	8,239	8,651

ตารางที่ 3.4 แสดงแผนรายได้

รายได้ (บาท)/ปี					
Room type	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
ห้องพักรวม 24 เตียง	1,992,900.00	2,092,545.00	2,197,172.00	2,307,031.00	2,422,382.00
ห้องพัก Villa 6 ห้อง	2,135,250.00	2,242,013.00	2,354,113.00	2,471,819.00	2,595,410.00
รวม	4,128,150.00	4,334,558.00	4,551,285.00	4,778,850.00	5,017,792.00

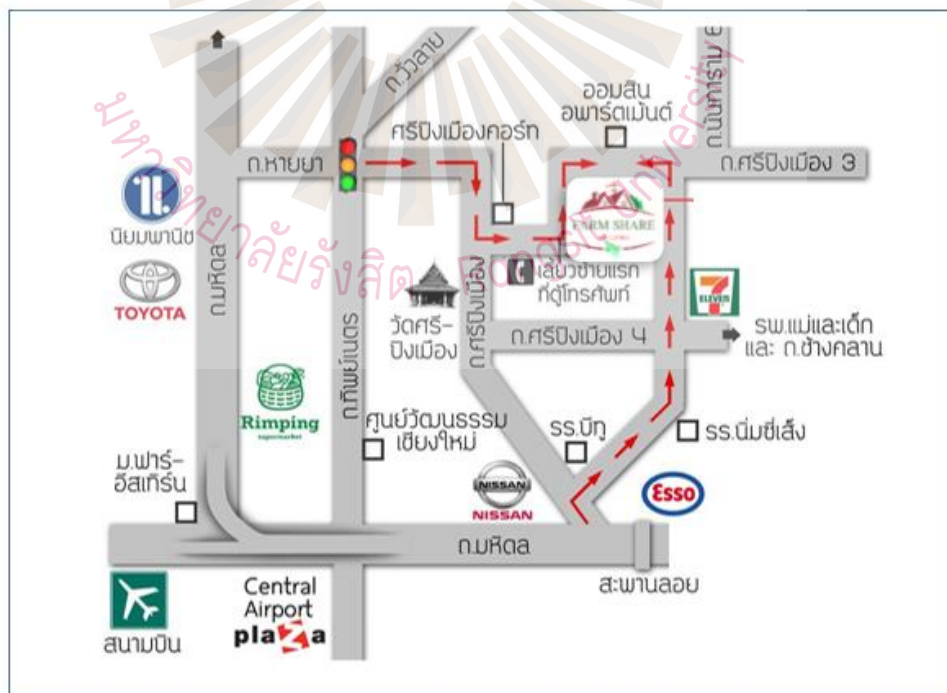


## บทที่ 4

### แผนการดำเนินงาน

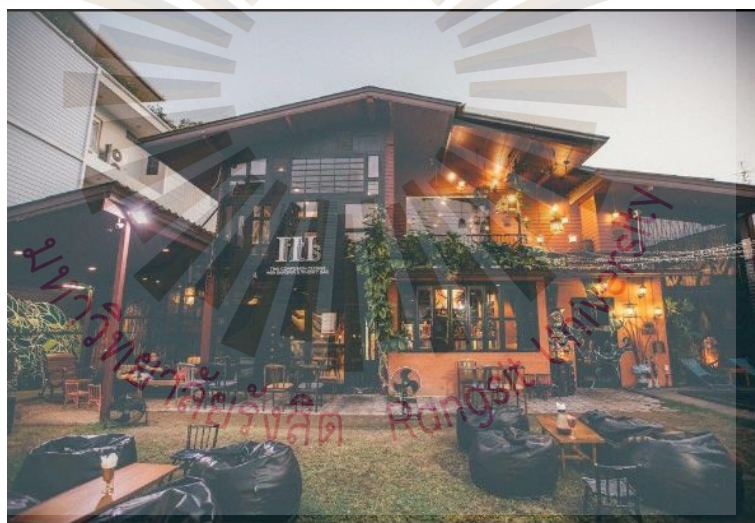
#### 4.1 ทำเลที่ตั้ง

ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่งตั้งอยู่ที่ 59 ถนนศรีปิงเมือง ตำบลช้างกลาง อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่ 50100 อยู่ในชุมชนศรีปิงเมือง ใกล้กลุ่มเป้าหมาย ห่างจากสนามบินนานาชาติเชียงใหม่ เพียง 2 กิโลเมตร และใกล้ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลแอร์พอร์ตพลาซ่า เพียง 1 กิโลเมตรเท่านั้น อีกทั้งยังอยู่ใกล้ถนนสายวัฒนธรรม คือ ถนนวัวลาย ซึ่งเปิดเป็นถนนคนเดิน ในวันหยุดสุดสัปดาห์อีกด้วย การเดินทางสะดวก สถานที่ที่เป็นสัดส่วน สามารถรองรับลูกค้าที่ชอบความสงบ เหมาะแก่การพักผ่อน เพื่อผ่อนคลายความเครียดหรือเรียนรู้วัฒนธรรมท้องถิ่น อีกทั้งในบริเวณนั้นยังเป็นแหล่งที่มีร้านอาหารเปิดขายเป็นจำนวนมากทั้งกลางวันและกลางคืน



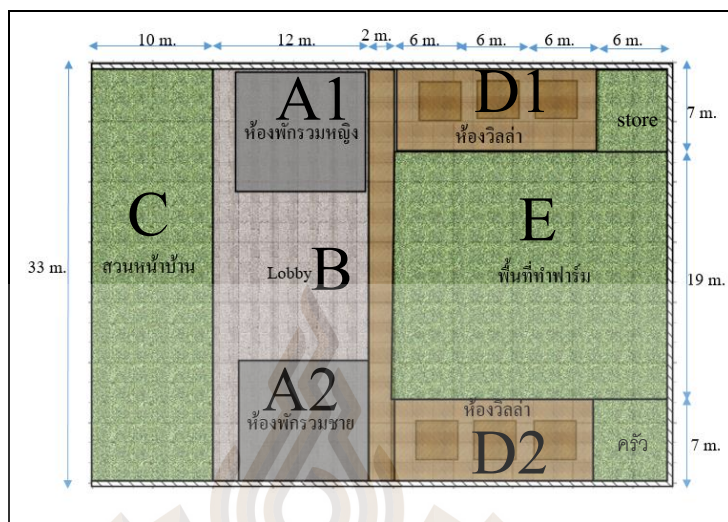
รูปที่ 4.1 ทำเลที่ตั้งของ ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง

ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง เป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านที่พักและนำเที่ยวแบบสัมผัสวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่นจังหวัดเชียงใหม่ ได้สัมผัสธรรมชาติ ลิงแวคล้อม วัฒนธรรม ประเพณี ค่านิยมของชุมชนอย่างใกล้ชิด ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่เอื้อต่อการจัดบริการธุรกิจท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวัฒนธรรม เนื่องจากนักท่องเที่ยวสามารถใช้เวลาที่พักในท้องถิ่นจังหวัดเชียงใหม่ ได้ศึกษาและเรียนรู้ถึงความเป็นอยู่และการใช้ชีวิตประจำวันของประชาชนในพื้นที่ จึงนับเป็นจุดขายที่มีเสน่ห์ดึงดูดลูกค้าของธุรกิจฟาร์มสแตย์เป็นอย่างดี ประกอบกับในแต่ละช่วงในรอบ 1 ปีนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการจะได้รับบริการเสริมในรูปแบบการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่หลากหลายไม่ซ้ำกันขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาลที่นักท่องเที่ยวไปพัก โดยมีกิจกรรมที่น่าสนใจ ตัวอย่างเช่น การพาเข้าร่วมกิจกรรมการทำเครื่องเงิน ถนนวัวลาย การสักการะพระธาตุดอยสุเทพ การทำนา การปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ การให้อาหารสัตว์ การทำปุ๋ยชนิดต่าง ๆ การสอนทำอาหารพื้นเมือง การเดินป่า การไปส่องสัตว์ ฯลฯ โดยมีบ้านพักจำนวน 6 หลัง และมีห้องพักรวมจำนวน 2 ห้อง สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้สูงสุด 42 คน ตั้งอยู่บนพื้นที่ 1 ไร่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

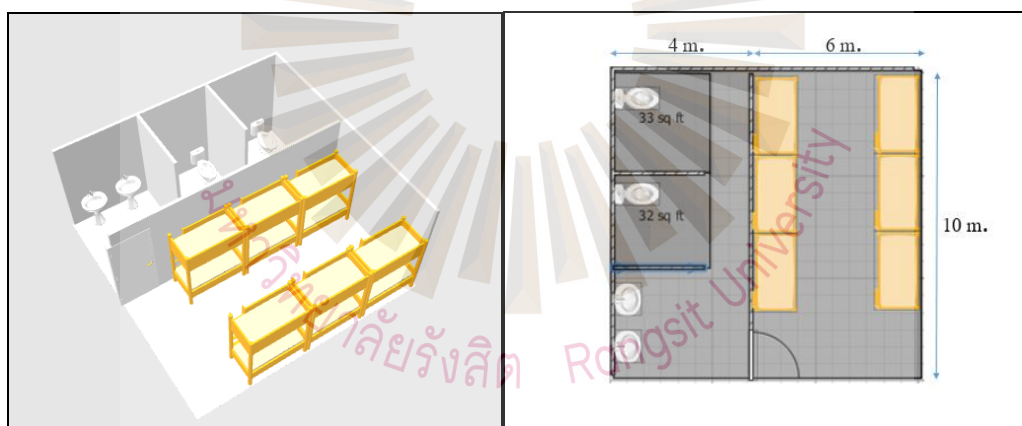


รูปที่ 4.2 แสดงภาพด้านหน้า ของ ฟาร์มแชร์ เดอะลิฟวิ่ง

## 4.2 การบริหารพื้นที่ภายใน



รูปที่ 4.3 แผนผังภายในของ ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง



รูปที่ 4.4 แผนผังห้องพักรวมชาย และห้องพักรวมหญิง โซน A1,A2

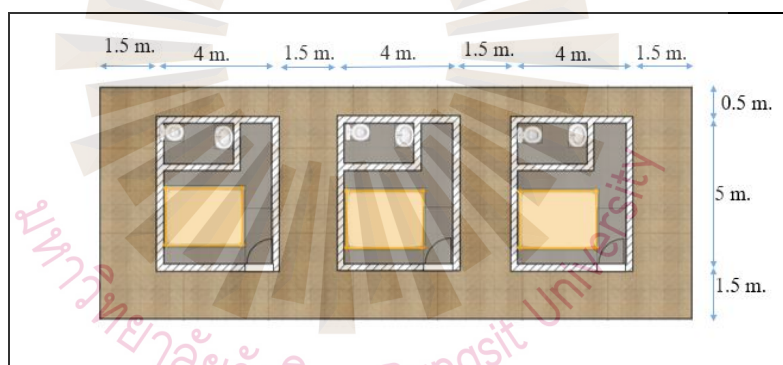
โซน A1, A2 กว้าง 10 เมตร ยาว 10 เมตร มีพื้นที่รวม 100 ตารางเมตร เป็นห้องพักรวมชาย และห้องพักรวมหญิง ซึ่งออกแบบแผนผังเหมือนกัน ประกอบไปด้วย ห้องนอนรวม จำนวน 12 เตียง และห้องน้ำรวม จำนวน 2 ห้อง ดังแสดงในรูปที่ 4.4

โซน B กว้าง 12 เมตร ยาว 13 เมตร รวมพื้นที่ 156 ตารางเมตร เป็น Lobby ให้บริการจองที่พักและส่วนรับรองลูกค้า มีชุดโซฟาให้ลูกค้านั่งพักผ่อน เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบาย จึงมีจำนวนที่นั่งกว้าง

โซน C กว้าง 10 เมตร ยาว 33 เมตร รวมพื้นที่ 330 ตารางเมตร เป็นพื้นที่พักผ่อนสำหรับลูกค้า มีชุดเก้าอี้สนาม และโซฟาสนามให้บริการลูกค้าเพื่ออ่านหนังสือ หรือทำกิจกรรม

โซน D1, D2 กว้าง 7 เมตร ยาว 18 เมตร รวมพื้นที่ 126 ตารางเมตร เป็นห้องพัก แบบวิลล่า จำนวน 3 ห้อง โดยแต่ละห้องกว้าง 4 เมตร ยาว 5 เมตร รวมพื้นที่ 20 ตารางเมตร ดังแสดงในรูปที่ 4.5

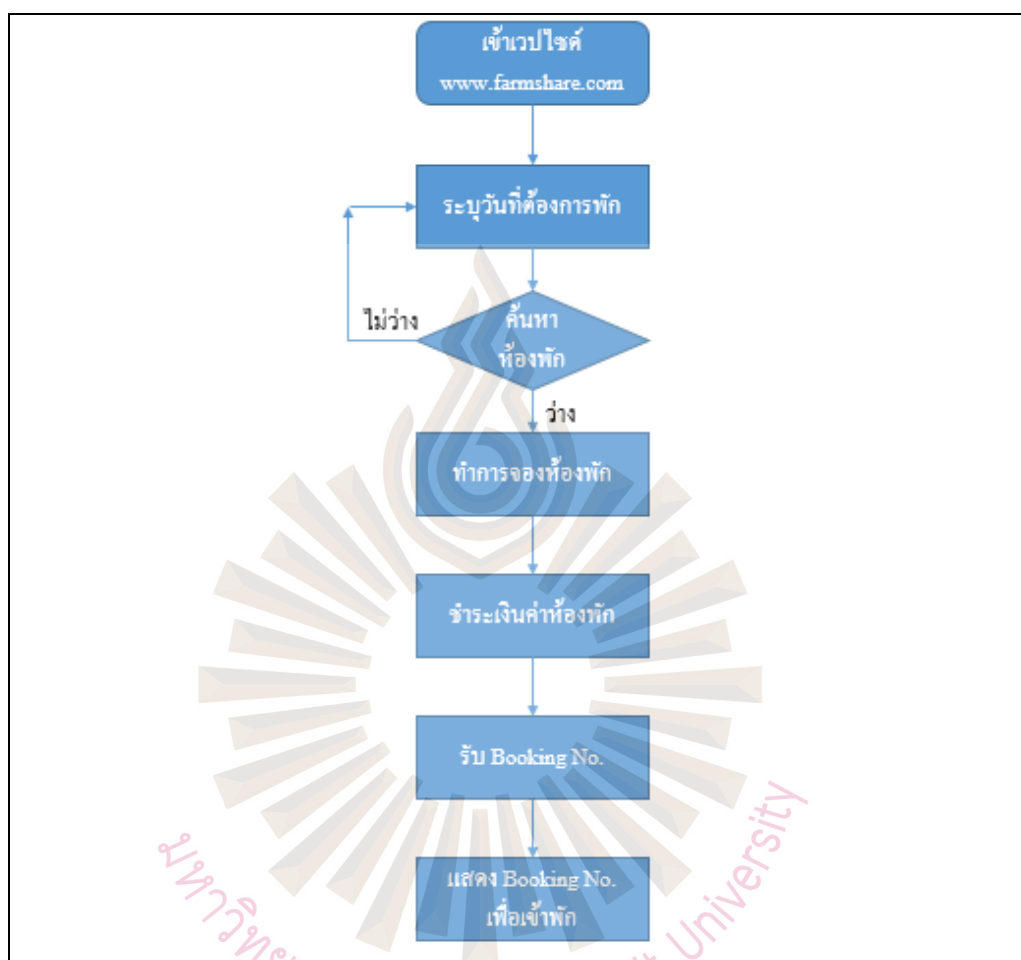
โซน E กว้าง 19 เมตร ยาว 24 เมตร รวมพื้นที่ 456 ตารางเมตร เป็นพื้นที่ทำแปลงเกษตร และเลี้ยงสัตว์



รูปที่ 4.5 แผนผังห้องพักแบบวิลล่าโซน D1,D2

## 4.3 กระบวนการปฏิบัติการให้บริการห้องพัก

### 4.3.1 ขั้นตอนการจองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต



รูปที่ 4.6 แผนผังขั้นตอนการจองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต

1. ขั้นตอนแรกเข้าไปที่เว็บไซต์ [www.farmshare.com](http://www.farmshare.com)
2. เลือกวันเวลา ที่ต้องการจองห้องพักและค้นหา
3. หากไม่เจอ ให้กลับไปเลือกวันเวลาใหม่อีกครั้ง
4. เมื่อเจอห้องพักแล้ว ทำการจองห้องพักและระบุวันเวลาที่ชัดเจน
5. ทำการชำระเงินและรับ Booking No. เพื่อยืนยันการจองห้องพัก
6. แสดง Booking No. ต่อเจ้าหน้าที่พนักงานต้อนรับเพื่อเข้าพัก

#### 4.3.2 กระบวนการบริการและการปฏิบัติการ (Process)



รูปที่ 4.7 แสดงภาพกระบวนการให้บริการห้องพัก

ขั้นตอนที่ 1: เมื่อลูกค้าเข้าร้าน พนักงานต้อนรับ ยกมือไหว้ และกล่าวคำสวัสดี

ขั้นตอนที่ 2: พนักงานต้อนรับสอบถามลูกค้าว่ามีการจองล่วงหน้าหรือไม่ หากไม่มีการจองไว้ล่วงหน้า พนักงานต้อนรับให้ข้อมูลเรื่องห้องพักและบริการแก่ลูกค้า และสอบถามความต้องการของลูกค้า

ขั้นตอนที่ 3: เมื่อได้รับ booking No. หรือทราบความต้องการในการใช้บริการของลูกค้า พนักงานต้อนรับทำการลงทะเบียนลูกค้า

ขั้นตอนที่ 4: รองผู้จัดการนำทางและช่วยยกสัมภาระลูกค้าไปส่งยังห้องพัก และชี้แจงเรื่องอาหารเช้า และนัดหมายการนำเที่ยววิถีชุมชน

ขั้นตอนที่ 5: พนักงานนำเที่ยว พาไปเรียนรู้วิถีชุมชนรอบที่ 1

ขั้นตอนที่ 6: ตอนเช้า พ่อครัวจัดเตรียมอาหารเช้าเวลา 07.00 น. เพื่อให้บริการ

ขั้นตอนที่ 7: พนักงานนำเที่ยว พาไปเรียนรู้วิถีชุมชนรอบที่ 2

ขั้นตอนที่ 8: เมื่อลูกค้าต้องการเช็คเอาท์ แม่บ้านตรวจสอบห้องพักและแจ้งพนักงานต้อนรับคิดค่าใช้จ่าย

ขั้นตอนที่ 9: พนักงานต้อนรับ รับชำระเงินที่พนักงานต้อนรับและ ออกใบเสร็จรับเงินให้แก่ลูกค้า

ขั้นตอนที่ 10: รองผู้จัดการเปิดประตูส่งลูกค้าและกล่าวคำขอบคุณ

#### 4.3.3 ขั้นตอนการทำความสะอาดห้องพัก



รูปที่ 4.8 แผนผังการทำความสะอาดห้องพัก

ขั้นตอนที่ 1. เปิดประตู หน้าต่าง เพื่อให้อากาศภายในห้องพักถ่ายเท

ขั้นตอนที่ 2. ตรวจสอบอุปกรณ์ภายในห้องพักว่าพร้อมใช้งานหรือไม่ หากมีการชำรุดแจ้งซ่อมทันที

ขั้นตอนที่ 3. เก็บขยะ กวาดขยะภายในห้องพัก ทำความสะอาดตู้เย็น เช็ดปิดฝุ่นตามที่ต่างๆ ในบริเวณห้องพัก

ขั้นตอนที่ 4. ทำความสะอาดห้องน้ำให้สะอาดเรียบร้อยใส่อุปกรณ์ภายในห้องน้ำ ที่ทางโรงแรมจัดเตรียมไว้ให้ เช่น แชมพู สบู่ กระดาษชำระ

ขั้นตอนที่ 5. เช็กดูความเรียบร้อยอีกครั้งหนึ่งภายในห้องน้ำ ตู้เย็น ตู้เสื้อผ้า

ขั้นตอนที่ 6. ถัดสเปรย์ปรับอากาศ และปิดประตูห้องพัก

#### 4.4 กำลังการให้บริการ

ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง กำหนดการเปิดดำเนินการตามแผน ในเดือน มกราคม ปี พ.ศ. 2561 เป็นต้นไป ทำงานปีละ 365 วัน มีกำลังการให้บริการ ดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการสูงสุด ของฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง

ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวน/ปี	หน่วย
ห้องพักรวม	24	8,760	เตียง
ห้องพักแบบวิลล่า	6	2,190	ห้อง
รวม	30	10,950	หน่วย

ตารางที่ 4.2 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการ ห้องพักรวม

ปี (พ.ศ.)	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568
กำลังบริการสูงสุด	8,760	8,760	8,760	8,760	8,760	8,760	8,760	8,760
ปริมาณการให้บริการ	5,694	5,979	6,278	6,592	6,921	7,267	7,631	8,012
อัตราการใช้บริการ	65%	68%	72%	75%	79%	83%	87%	91%

“ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง” มีนักท่องเที่ยวเข้าพักในห้องรวมชาย ในช่วงวันจันทร์ถึงวันพฤหัสบดี เฉลี่ยวันละ 6 เตียงและในช่วงวันศุกร์ถึงวันอาทิตย์ เฉลี่ยวันละ 10 เตียง และมีนักท่องเที่ยวเข้าพักในห้องรวมหญิงในช่วงวันจันทร์ถึงวันพฤหัสบดี เฉลี่ยวันละ 6 เตียงและในช่วงวันศุกร์ถึงวันอาทิตย์ เฉลี่ยวันละ 10 เตียง เช่นเดียวกัน ดังนั้นในปีแรกจะมีนักท่องเที่ยวเข้าพักรวม 5,694 เตียง



ตารางที่ 4.3 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการ ห้องพักแบบวิลล่า

ปี (พ.ศ.)	2561	2562	2563	2564	2565	2566	2567	2568
กำลังการให้บริการ	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190
ปริมาณการให้บริการ	1,424	1,495	1,569	1,648	1,730	1,817	1,908	2,003
อัตราการให้บริการ	65%	68%	72%	75%	79%	83%	87%	91%

“ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิง” มีนักท่องเที่ยวเข้าพักในห้องพักในโรงแรมวิลล่า ในช่วงวันจันทร์ถึงวันพฤหัสบดี เฉลี่ยวันละ 3 ห้องและในช่วงวันศุกร์ถึงวันอาทิตย์ เฉลี่ยวันละ 6 ห้อง ดังนั้นในปีแรกจะมีนักท่องเที่ยวเข้าพักรวม 1,424 ห้อง

#### 4.5 รายละเอียดอุปกรณ์พร้อมตัดค่าเสื่อมและวัสดุสิ้นเปลือง

ตารางที่ 4.4 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ในการตกแต่งห้องพัก

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
1	เตียงนอน ห้องพัก รวม(3.5 ฟุต)	24	10,000.00	240,000.00	5	48,000.00
2	เตียงนอน ห้องพัก แบบวิลล่า (6 ฟุต)	6	20,000.00	112,000.00	5	22,400.00
3	เตียงเสริม	5	5,000.00	25,000.00	5	5,000.00
4	ผ้าปูที่นอนชุดใหญ่	2	15,000.00	30,000.00	5	6,000.00
5	ผ้าปูที่นอนชุดเล็ก	6	10,000.00	60,000.00	5	12,000.00
6	ตู้เสื้อผ้าส่วนตัว	24	1,000.00	24,000.00	5	4,800.00
7	ตู้เสื้อผ้าใหญ่	6	5,500.00	33,000.00	5	6,600.00
8	เครื่องปรับอากาศ 35000 BTU	2	60,000.00	120,000.00	5	24,000.00

ตารางที่ 4.4 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ในการตกแต่งห้องพัก (ต่อ)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
9	เครื่องปรับอากาศ 12000 BTU	6	15,000.00	90,000.00	5	18,000.00
10	ชุดบัวอินซันวางของ	6	5,500.00	33,000.00	5	6,600.00
11	โทรทัศน์LED 10 นิ้ว	24	3,300.00	79,200.00	5	15,840.00
12	โทรทัศน์LED 32 นิ้ว	6	12,000.00	72,000.00	5	14,400.00
13	รูปภาพวิว	30	500	15,000.00	5	3,000.00
14	โคมไฟ	30	1,500.00	45,000.00	5	9,000.00
15	ตู้เย็นขนาดเล็ก	6	3,500.00	21,000.00	5	4,200.00
16	โซฟา	17	4,000.00	68,000.00	5	13,600.00
รวมมูลค่าทั้งหมด			171,800.00	1,007,200.00	5.00	201,440.00

ตารางที่ 4.5 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ภายในห้องน้ำของห้องพัก จำนวน 10 ห้อง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
1	ชุดสุขภัณฑ์โถส้วม	10	12,000.00	120,000.00	5	24,000.00
2	อ่างล้างมือ	10	3,000.00	30,000.00	5	6,000.00
3	ก๊อกน้ำ	10	800	8,000.00	5	1,600.00
4	ที่แขวนกระดาษชำระ	10	700	7,000.00	5	1,400.00
5	ที่ฉีดน้ำ	10	600	6,000.00	5	1,200.00
6	กระจกอ่างล้างมือ	10	2,500.00	25,000.00	5	5,000.00
7	ถังขยะ	10	350	3,500.00	5	700.00
8	เครื่องทำน้ำอุ่น	10	4,500.00	45,000.00	5	9,000.00
9	ราวแขวนผ้า	10	800	8,000.00	5	1,600.00
10	ไฟห้องน้ำ	10	600	6,000.00	5	1,200.00
11	พัดลมดูดอากาศ	10	600	6,000.00	5	1,200.00
รวมมูลค่าทั้งหมด			26,450.00	264,500.00	55.00	52,900.00

ตารางที่ 4.6 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ในพื้นที่ส่วนกลาง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
Reception						
1	เคาร์เตอร์ต้อนรับ	1	15,000.00	15,000.00	5	3,000.00
2	เก้าอี้นั่งเคาร์เตอร์	1	800	800.00	5	160.00
3	ชุดอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	1	15,000.00	15,000.00	5	3,000.00
4	เครื่องพิมพ์เอกสาร+ Fax	1	3,000.00	3,000.00	5	600.00
5	ชุดโต๊ะและเก้าอี้รับแขก	2	5,000.00	10,000.00	5	2,000.00
6	โซฟาหนัง	1	3,000.00	3,000.00	5	600.00
7	ป้ายสัญลักษณ์	1	12,000.00	12,000.00	5	2,400.00
8	ตู้เก็บเอกสาร	1	2,000.00	2,000.00	5	400.00
9	โทรทัศน์ 42 นิ้ว	1	17,000.00	17,000.00	5	3,400.00
10	ตู้ยาสามัญประจำบ้าน	1	700	700.00	5	140.00
11	พัดลม	2	800	1,600.00	5	320.00
12	นาฬิกา	1	400	400.00	5	80.00
13	ถังขยะ	2	400	200.00	5	40.00
ส่วนห้องครัวและห้อง เก็บของ						
14	ตู้เย็น	1	20,000.00	20,000.00	5	4,000.00
15	ชุดเตาและเครื่องดูดควัน	1	27,000.00	27,000.00	5	5,400.00
16	ชุดหม้อ+กระทะ	1	8,000.00	8,000.00	5	1,600.00
17	ชุดเตาอบไมโครเวฟ	1	10,000.00	10,000.00	5	2,000.00
18	ที่ล้างจาน	1	4,500.00	4,500.00	5	900.00
19	ชั้นวางของ	1	5,000.00	5,000.00	5	1,000.00
20	ตู้เก็บของ	1	2500	2,500.00	5	500.00
ห้องน้ำส่วนกลาง						
21	ชุดสุขภัณฑ์โถส้วม	1	12,000.00	12,000.00	5	2,400.00
22	อ่างล้างมือ	1	3,000.00	3,000.00	5	600.00
23	ก๊อกน้ำ	1	800	800.00	5	160.00

24	พัดลมดูดอากาศ	1	600.00	600.00	5	120.00
25	ที่ฉีดชำระ	1	600	600.00	5	120.00
26	ที่แขวนกระดาษชำระ	1	700	700.00	5	140.00
27	กระจกห้องน้ำ	1	3,500.00	3,500.00	5	700.00
28	ที่กดสบู่เหลวล้างมือ	1	350	350.00	5	70.00
รวมมูลค่าทั้งหมด			173,650.00	179,850.00	5.00	35,970.00

ตารางที่ 4.7 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ส่วนของห้องทานอาหาร

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท/ หน่วย)	รวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
1	ชุดโต๊ะอาหาร	4	2,000.00	8,000.00	5	1,600.00
2	ชุดภาชนะใส่อาหาร	2	8,000.00	16,000.00	5	3,200.00
3	ชุดภาชนะเครื่องดัด	2	3,000.00	6,000.00	5	1,200.00
4	โต๊ะวางอาหาร	2	1,500.00	3,000.00	5	600.00
5	หม้อคุ่น	2	2,000.00	4,000.00	5	800.00
6	ถาดใส่อาหาร	5	200	1,000.00	5	200.00
7	เครื่องทำน้ำร้อน	1	1,500.00	1,500.00	5	300.00
8	ตู้กดน้ำดื่ม	1	3,000.00	3,000.00	5	600.00
9	เครื่องปั่นขนมปัง	2	900	1,800.00	5	360.00
10	อุปกรณ์ปั่นขนมปัง และชา กาแฟ	2	1,000.00	2,000.00	5	400.00
11	ถังขยะ	2	100	200.00	5	40.00
12	ชุดอุปกรณ์กลุ่มโต๊ะ	4	300	1,200.00	5	240.00
13	โคมไฟติดเพดาน	2	1,500.00	3,000.00	5	600.00
14	พัดลม	2	2,000.00	4,000.00	5	800.00
รวมมูลค่าทั้งหมด			27,000.00	54,700.00	70.00	10,940.00

ตารางที่ 4.8 แสดงรายละเอียดวัสดุอุปกรณ์สิ้นเปลือง

ลำดับ	ส่วน	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)
1	Reception	อุปกรณ์สำนักงาน	2	3,000.00	6,000.00
		ชุดยาสามัญ	2	2,000.00	4,000.00
		โทรศัพท์เคลื่อนที่	1	9,500.00	9,500.00
		โทรศัพท์บ้าน	1	500	500.00
		ชุดอุปกรณ์การคิดเงิน	1	500	500.00
2	ห้องพัก	ชุดผ้าปูที่นอน	60	2,000.00	120,000.00
		ผ้า màn	16	2,000.00	34,000.00
		พรมเช็ดเท้า	16	100.00	1,700.00
		ชุดผ้าเช็ดตัว	100	250.00	25,000.00
3	ห้องน้ำ	สบู่เหลวล้างมือ (ห้องน้ำ ส่วนกลาง)	12	159.00	1,908.00
		กระดาษชำระ	312	10.00	3,120.00
		ชุดอุปกรณ์อาบน้ำ	312	25.00	7,800.00
รวมมูลค่าทั้งหมด					214,028.00

ตารางที่ 4.9 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์การเกษตร

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
1	ชุดปลูกผักไฮโดร	4	7,000.00	28,000.00	5	5,600.00
2	ภาชนะใส่อาหารสัตว์	20	500.00	10,000.00	5	2,000.00
3	จอบ	5	500.00	2,500.00	5	500.00
4	เสียม	5	300.00	1,500.00	5	300.00
5	บัวรดน้ำ	5	200.00	1,000.00	5	200.00
6	สายยาง 50 เมตร	2	2500	5,000.00	5	1,000.00
7	คราด	5	250.00	1,250.00	5	250.00
8	เล้าไก่	3	3,000.00	9,000.00	5	1,800.00
รวมมูลค่าทั้งหมด			14,250.00	58,250.00	5.00	11,650.00



#### 4.6 การประมาณการค่าใช้จ่ายของธุรกิจ

ตารางที่ 4.10 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

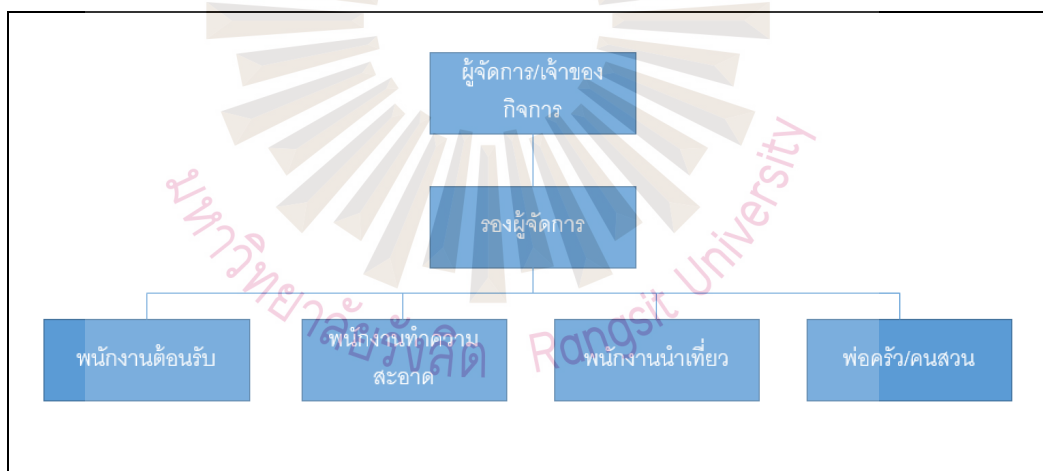
ลำดับ	รายการ	มูลค่ารวม (บาท)	ค่าเสื่อม/ปี
1	ค่าพัฒนาที่ดิน	100,000.00	50,000.00
<b>สิ่งปลูกสร้าง</b>			
2	ค่าออกแบบการก่อสร้าง	100,000.00	50,000.00
3	ค่าดำเนินการก่อสร้างและดำเนินการตามกฎหมาย	30,000.00	10,000.00
4	ค่าก่อสร้างอาคาร	1,000,000.00	200,000.00
5	ระบบสาธารณูปโภค	300,000.00	60,000.00
6	ค่าตกแต่งภายใน	300,000.00	60,000.00
7	ค่าตกแต่งภายนอก	300,000.00	60,000.00
8	ค่าอุปกรณ์ก่อสร้าง	2,000,000.00	400,000.00
<b>อุปกรณ์และวัสดุสิ้นเปลือง</b>			
9	อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ในการตกแต่งห้องพัก	1,007,200.00	201,440.00
10	อุปกรณ์ภายในห้องน้ำของห้องพัก	264,500.00	52,900.00
11	อุปกรณ์ในส่วนของการ Reception	179,850.00	35,970.00
12	อุปกรณ์ส่วนของห้องทานอาหาร	54,700.00	10,940.00
13	อุปกรณ์การเกษตร	58,250.00	11,650.00
14	วัสดุอุปกรณ์สิ้นเปลือง	215,200.00	-
<b>ค่าใช้จ่ายอื่นๆ</b>			
15	ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	100,000.00	-
16	เงินทุนหมุนเวียน	290,300.00	-
<b>รวมมูลค่าทั้งหมด</b>		<b>6,300,000.00</b>	<b>1,202,900.00</b>

## บทที่ 5

### แผนการจัดการและกำลังคน

ธุรกิจ“ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง” เป็นธุรกิจที่ใช้ลักษณะการจัดการโครงสร้างองค์กรแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) มีเจ้าของทำหน้าที่รับผิดชอบในตำแหน่งผู้จัดการและมีพนักงานให้บริการอีกจำนวน 5 คน โดยพนักงานทั้งหมดเป็นคนในชุมชนเป็นธุรกิจประเภทที่พักจึงเปิดให้บริการทุกวัน ไม่มีวันหยุด มีการจัดการโครงสร้างองค์กรไม่ซับซ้อน ง่ายต่อการบริหารงาน โดยมีแผนผังโครงสร้างองค์กร ดังต่อไปนี้

#### 5.1 โครงสร้างผังการบริหาร (Organization Chart)



รูปที่ 5.1 แผนผังโครงสร้างองค์กร

##### 5.1.1 ผู้จัดการ/เจ้าของกิจการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ

1. บริหารงานบุคคล กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ และกฎระเบียบข้อบังคับ
2. วางแผนการตลาด และนโยบายส่งเสริมการขาย



3. บริหารงานบัญชี ตรวจสอบรายรับ – รายจ่ายค่าตอบแทนพนักงาน เงินทุน  
หมุนเวียน

4. วางแผนการฝึกอบรมพนักงานเพื่อให้พนักงานทั้งด้าน ภาษา การบริการ
5. ปฏิบัติงานในตำแหน่งรองผู้จัดการในวันหยุดของรองผู้จัดการ
6. มีความสามารถและประสบการณ์ในการบริหารงาน
7. มีใจรักในการให้บริการและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า
8. มีความรับผิดชอบต่อน้ำที่
9. ปฏิบัติงาน วันพฤหัสบดี – วันจันทร์ เริ่มเวลา 09.00 น. – 18.00 น.

### 5.1.2 รองผู้จัดการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ

1. ควบคุมพนักงานให้ปฏิบัติงานตามความรับผิดชอบ และกฎระเบียบ
2. นำแผนการตลาดและนโยบายส่งเสริมการขาย มาถ่ายทอด และปฏิบัติ
3. บริการจัดการ คุณภาพอาหาร ควบคุมและสั่งซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆ
4. จัดทำบัญชี รายรับ-รายจ่าย ประจำวัน
5. บริหารจัดการ ตรวจสอบความสะอาดภายในห้องพัก และภายในฟาร์มสเตย์
6. ตรวจสอบความเรียบร้อยของฟาร์มสเตย์
7. สามารถปฏิบัติงานแทนพนักงานต้อนรับได้
8. มีความสามารถและประสบการณ์ในการบริหารงาน
9. มีใจรักในการให้บริการและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า
10. มีความรับผิดชอบต่อน้ำที่ซื้อสัตว์ สุจริต
11. ปฏิบัติงาน วันอังคาร – วันอาทิตย์ เริ่มเวลา 07.00 น. – 18.00 น.

### 5.1.3 พนักงานต้อนรับ

หน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ

1. ให้บริการด้านข้อมูลแก่ลูกค้าและต้อนรับลูกค้า
2. บันทึกการจองห้องพัก
3. บันทึกและจัดการทางด้านเช็คอิน เช็คเอาท์ ของลูกค้า
4. ตรวจสอบข้อมูลของผู้ใช้บริการห้องพัก
5. ตรวจสอบค่าใช้จ่ายในการใช้บริการห้องพัก
6. รับชำระเงินจากลูกค้าและทำการบันทึกเข้าระบบ

7. มีใจรักในการให้บริการและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า
8. มีทักษะในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี
9. สามารถใช้งานคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตได้
10. มีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ซื้อสัตย์ สุจริต
11. ปฏิบัติงาน วันอังคาร – วันอาทิตย์ เริ่มเวลา 07.00 น. – 18.00 น.

#### 5.1.4 พนักงานทำความสะอาด

หน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ

1. ทำความสะอาดห้องพัก และบริเวณรีสอร์ท
2. จัดเตรียมความพร้อมในการทำความสะอาดห้องพักก่อนลูกค้าทำการเข้าพัก
3. เตรียมอุปกรณ์ภายในห้องพักให้เรียบร้อย
4. ตรวจสอบเช็คอุปกรณ์ สิ่งของเมื่อลูกค้า Check-Out
5. จัดการเรื่องการส่งซักเครื่องใช้ในห้องพัก
6. จัดทำรายการสั่งซื้อ วัสดุ อุปกรณ์ในการทำความสะอาด
7. อดทน ขยัน ซื่อสัตย์ สุจริต รักษาความสะอาด
8. รักในงานบริการ
9. ปฏิบัติงาน วันจันทร์ – วันอาทิตย์ เริ่มเวลา 09.00 น. – 15.00 น.

#### 5.1.5 พนักงานนำเที่ยว

หน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ

1. มีหน้าที่จัดรายการนำเที่ยว
2. มีหน้าที่ดูแลความปลอดภัยนักท่องเที่ยวและเป็นผู้จัดการทุกสิ่งทุกอย่างในระหว่างเดินทางท่องเที่ยวทั้งหมด
3. ให้ความรู้ อธิบายเกี่ยวกับการท่องเที่ยว และกิจกรรมที่น่าสนใจ
4. สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้
5. มีบุคลิกภาพดี คล่องแคล่ว
6. ตั้งใจทำงานในงานที่ได้รับมอบหมายมีความละเอียดรอบคอบ
7. มีใจรักในงานด้านการบริการ
8. มีทักษะในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี
9. สามารถต้อนรับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

10. ปฏิบัติงาน วันอังคาร – วันอาทิตย์ เริ่มเวลา 09.00 น. – 18.00 น.

#### 5.1.6 พ่อครัว/คนสวน

หน้าที่ความรับผิดชอบ คุณสมบัติ

1. มีหน้าที่จัดทำรายการอาหารเข้าในแต่ละวัน
2. มีหน้าที่จัดเตรียมอาหารเข้า
3. มีหน้าที่จัดทำรายการสั่งซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์การปลูกพืช และการเลี้ยงสัตว์
4. ให้ความรู้ อธิบายเกี่ยวกับการทำอาหาร
5. บริหารจัดการภายในครัว
6. บริหารจัดการ ดูแล แปลงปลูกผัก และการเลี้ยงสัตว์
7. ตั้งใจทำงานในงานที่ได้รับมอบหมายมีความละเอียดรอบคอบ
8. มีใจรักในงานด้านการบริการ
9. มีทักษะในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี
10. สามารถต้อนรับลูกค้าได้เป็นอย่างดี
11. ปฏิบัติงาน วันอังคาร – วันอาทิตย์ เริ่มเวลา 09.00 น. – 18.00 น.

#### 5.2 ค่าตอบแทนบุคลากร

ตารางที่ 5.1 แสดงรายละเอียดค่าตอบแทนบุคลากร

ลำดับ	ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน (บาท/คน)	รวมเงินเดือน (บาท/เดือน)	รวมเงินเดือน (บาท/ปี)
1	ผู้จัดการ/เจ้าของกิจการ	1	15,000.00	15,000.00	180,000.00
2	รองผู้จัดการ	1	12,000.00	12,000.00	144,000.00
3	พนักงานต้อนรับ	1	9,000.00	9,000.00	10,8000.00
4	พนักงานทำความสะอาด	1	6,000.00	6,000.00	72,000.00
5	พนักงานนำเที่ยว	1	9,000.00	9,000.00	10,8000.00
6	พ่อครัว/คนสวน	1	9,000.00	9,000.00	10,8000.00
รวมเงินเดือน		6	60,000.00	60,000.00	720,000.00

### 5.3 การฝึกอบรมและการพัฒนาบุคลากร

พนักงานถือว่าเป็นหัวใจหลักของงานบริการ และตัวแทนของฟาร์มสเตย์ ซึ่งจะนำพาฟาร์มสเตย์ไปสู่เป้าหมายทางด้านธุรกิจ ดังนั้นจึงมีนโยบายในการเสริมสร้างทักษะ และสร้างวิชาชีพให้กับพนักงาน เพื่อให้พนักงานผูกพันอยู่กับองค์กร ทางฟาร์มสเตย์จะจัดฝึกอบรมวิชาชีพให้แก่พนักงาน ตามลักษณะของงานในแต่ละตำแหน่ง โดยการส่งอบรมกับสถาบันการอาชีพซึ่งพนักงานจะได้รับการอบรมฟรีและทำสัญญาทำงานกับฟาร์มสเตย์เป็นเวลา 2 ปี

### 5.4 สวัสดิการพนักงาน

ทางฟาร์มสเตย์ ได้กำหนดสวัสดิการให้กับพนักงาน ที่นอกเหนือจากเงินเดือนประจำ เพื่อสร้างแรงจูงใจในการปฏิบัติงานที่ดี โดยมีนโยบาย ดังนี้

1. มีอาหารเช้าให้กับพนักงาน ทุกวันที่ปฏิบัติงาน
2. ค่าแนะนำลูกค้าที่เข้ามาพัก โดยระบุชื่อผู้แนะนำในการจองที่พัก เป็นจำนวนเงิน 10% ของยอดค่าเช่าห้องพัก
3. มีการส่งอบรมวิชาชีพฟรี ปีละ 1 หลักสูตร ต่อคน
4. มีเครื่องแบบยูนิฟอร์มให้กับพนักงาน 5 ชุด /ปี

ตารางที่ 5.2 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายสวัสดิการพนักงาน

ลำดับ	รายการ	รวม/ปี (บาท)
1	ค่าอาหารให้กับพนักงาน 1 มื้อ ต่อวัน (30 บาท/คน)	65,700.00
2	ค่าแนะนำลูกค้าที่เข้ามาพัก (ประมาณการ 3000 บาท/เดือน)	36,000.00
3	ค่าอบรมวิชาชีพ (5,000 บาท/หลักสูตร)	30,000.00
4	ค่าเครื่องแบบยูนิฟอร์ม 5 ชุด/ปี (300 บาท / ชุด)	9,000.00
รวม		140,700.00

## บทที่ 6

### แผนการเงิน

#### 6.1 การกำหนดสมมติฐานทางการเงิน

ตารางที่ 6.1 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการสูงสุด ของฟาร์มเชอร์ เดอะลิฟวิ่ง

ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวน/ปี	หน่วย
ห้องพักรวม	24	8,760	เตียง
ห้องพักแบบวิลล่า	6	2,190	ห้อง
รวม	30	10,950	หน่วย

ตารางที่ 6.2 แสดงปริมาณการบริการตามประมาณการยอดขาย

จำนวนห้องที่ขายได้ (หน่วย) /ปี					
Room type	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
ห้องพักรวม 24 เตียง	5,694	5,979	6,278	6,592	6,921
ห้องพัก Villa 6 ห้อง	1,424	1,495	1,569	1,648	1,730
อัตราการผลิต	65%	68%	72%	75%	79%
รวม	7,118	7,473	7,847	8,239	8,651

ตารางที่ 6.3 แสดงราคาค่าบริการต่อหน่วย

ราคาขายต่อหน่วย (บาท)					
Room type	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
ห้องพักรวม 24 เตียง	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
ห้องพัก Villa 6 ห้อง	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00

ตารางที่ 6.4 แสดงประมาณการรายได้ เพิ่มขึ้นปีละ 5%

หน่วย : บาท

Room type	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
ห้องพักรวม 24 เตียง	1,992,900.00	2,092,545.00	2,197,172.00	2,307,031.00	2,422,382.00
ห้องพัก Villa 6 ห้อง	2,135,250.00	2,242,013.00	2,354,113.00	2,471,819.00	2,595,410.00
รวม	4,128,150.00	4,334,558.00	4,551,285.00	4,778,850.00	5,017,792.00

ตารางที่ 6.5 แสดงเงินลงทุนในโครงการ

หน่วย : บาท

รายการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	100,000	100,000	-
สิ่งปลูกสร้าง	4,030,000	3,000,000	1,030,000
เครื่องจักรอุปกรณ์	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-
อุปกรณ์สำนักงาน	1,779,700	1,000,000	779,700
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	100,000	100,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	290,300	290,300	-
รวม	6,300,000	4,490,300	1,809,700

## ตารางที่ 6.6 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	4,128,900	4,335,150	4,550,800	4,779,200	5,017,350
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	-	-	-	-	-
- แรงงานในการผลิต	-	-	-	-	-
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	403,000	403,000	403,000	403,000	403,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	214,028	214,028	214,028	214,028	214,028
รวมต้นทุนขาย	617,028	617,028	617,028	617,028	617,028
กำไรขั้นต้น	3,511,872	3,718,122	3,933,772	4,162,172	4,400,322
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	375,940	375,940	375,940	375,940	375,940
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	25,500	25,500	25,500	25,500	25,500
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	1,495,476	1,354,776	1,354,776	1,354,776	1,354,776
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,616,916	2,476,216	2,476,216	2,476,216	2,476,216
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	894,956	1,241,906	1,457,556	1,685,956	1,924,106
ดอกเบี้ยจ่าย	144,776	115,821	86,866	57,910	28,955
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	750,180	1,126,085	1,370,690	1,628,046	1,895,151
ภาษีเงินได้	225,054	337,826	411,207	488,414	568,545
กำไรสุทธิ	525,126	788,260	959,483	1,139,632	1,326,606

## ตารางที่ 6.7 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	4,490,300	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	1,809,700	-	-	-	-
- ยอดขาย	4,128,900	4,335,150	4,550,800	4,779,200	5,017,350
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	10,428,900	4,335,150	4,550,800	4,779,200	5,017,350
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	6,009,700	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	214,028	214,028	214,028	214,028	214,028
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	2,240,976	2,100,276	2,100,276	2,100,276	2,100,276
- ดอกเบี้ยจ่าย	144,776	115,821	86,866	57,910	28,955
- ภาษีเงินได้	225,054	337,826	411,207	488,414	568,545
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- ชำระคืนเงินกู้	361,940	361,940	361,940	361,940	361,940
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	9,196,474	3,129,890	3,174,317	3,222,568	3,273,744
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	1,232,426	2,437,686	3,814,169	5,370,801
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	1,232,426	1,205,260	1,376,483	1,556,632	1,743,606
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	1,232,426	2,437,686	3,814,169	5,370,801	7,114,406



ตารางที่ 6.8 ประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,232,426	2,437,686	3,814,169	5,370,801	7,114,406
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบ	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,232,426	2,437,686	3,814,169	5,370,801	7,114,406
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
- สิ่งปลูกสร้าง	4,030,000	4,030,000	4,030,000	4,030,000	4,030,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	-	-	-	-	-
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	1,779,700	1,779,700	1,779,700	1,779,700	1,779,700
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	6,009,700	6,009,700	6,009,700	6,009,700	6,009,700
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	778,940	1,557,880	2,336,820	3,115,760	3,894,700
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	5,230,760	4,451,820	3,672,880	2,893,940	2,115,000
รวมสินทรัพย์	6,463,186	6,889,506	7,487,049	8,264,741	9,229,406
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว	1,447,760	1,085,820	723,880	361,940	-
รวมหนี้สิน	1,447,760	1,085,820	723,880	361,940	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	4,490,300	4,490,300	4,490,300	4,490,300	4,490,300

ตารางที่ 6.8 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
- กำไรสะสม	525,126	1,313,386	2,272,869	3,412,501	4,739,106
รวมส่วนของเจ้าของ	5,015,426	5,803,686	6,763,169	7,902,801	9,229,406
รวมหนี้สินและ ส่วนของเจ้าของ	6,463,186	6,889,506	7,487,049	8,264,741	9,229,406

## 6.2 การวิเคราะห์การลงทุนของโครงการ

ธุรกิจ “ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง” ใช้เงินลงทุนในโครงการทั้งสิ้น 6,300,000.00 บาท โดยมีระยะเวลาการคืนทุน 4 ปี 7 เดือน ผลจากการวิเคราะห์สรุปได้ว่า มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 4,128,900 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 4,335,150.00 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 4,550,800.00 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 4,779,200.50 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 5,017,350.00 บาท โดยมีการกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 525,126.00 บาท ในปี ที่ 2 เท่ากับ 788,260.00 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 959,483.00 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,139,632.00 บาท และในปีที่ 5 เท่ากับ 1,326,606.00 บาท จากการวิเคราะห์สถานการณ์ ด้านการตลาด ด้านการบริการ ด้านกำลังคน และด้านการเงิน สรุปว่า “ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง” เป็นธุรกิจที่เหมาะสมแก่การลงทุนอย่างมาก เนื่องจาก เป็นธุรกิจที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น และสามารถทำกำไรได้

## บทที่ 7

### แผนฉุกเฉิน

ในอนาคตหาก“ฟาร์มแซร์ เดอะลิฟวิ่ง”ดำเนินการตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้ทั้งหมดแล้ว และผลประกอบการของกิจการไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ จนส่งผลให้กิจการขาดสภาพคล่องทางการเงิน หรือสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ไม่ดีพอจึงได้มีการเตรียมแผนฉุกเฉิน เพื่อลดผลกระทบที่เกิดขึ้นและสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ดังนี้

ตารางที่ 7.1 แผนฉุกเฉิน

ปัญหาที่คาดว่าจะเกิด	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
ผลประกอบการต่ำกว่าเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้	ไม่สามารถคืนทุนได้ตามเป้าหมายที่วางไว้	1. วิเคราะห์สถานการณ์ใหม่ 2. ปรับแผนการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยว 3. นำเสนอรูปแบบการบริการและรูปแบบการท่องเที่ยวให้ตรงตามความต้องการของนักท่องเที่ยว
พนักงานลาออกจางานบ่อย	คุณภาพในการให้บริการลดลง อาจทำให้นักท่องเที่ยวที่มาพักได้รับบริการไม่ดีเท่าที่ควร	1. พิจารณาค่าตอบแทน สวัสดิการ เพื่อสร้างแรงจูงใจในการทำงาน 2. ทำการสัมภาษณ์พนักงานที่ลาออกเพื่อหาสาเหตุ และนำไปปรับปรุง พัฒนา
พนักงานไม่เพียงพอกับการให้บริการ	คุณภาพในการให้บริการลดลง อาจทำให้นักท่องเที่ยวที่มาพักได้รับบริการไม่ดีเท่าที่ควร	1. วางแผน อัตรากำลังคนใหม่ ให้เหมาะสมกับปริมาณงานและลูกค้า 2. ประกาศรับพนักงานทั้ง Full time และ Part time รวมทั้งให้พนักงานแนะนำคนรู้จักเข้ามาทำงาน

## บรรณานุกรม

“ศิลปวัฒนธรรม”, เล่มที่ 25, ฉบับที่ 7-9. (2560), สืบค้น 1 พฤษภาคม 2560, จาก

[https://books.google.co.th/books?id=O94TAQAAMAAJ&q=%E0%B8%A8%E0%B8%B4%E0%B8%A5%E0%B8%9B%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%92%E0%B8%99%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1+%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+25,%E0%B8%89%E0%B8%9A%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+7-9.&dq=%E0%B8%A8%E0%B8%B4%E0%B8%A5%E0%B8%9B%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%92%E0%B8%99%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1+%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+25,%E0%B8%89%E0%B8%9A%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+7-9.&hl=th&sa=X&redir\\_esc=y](https://books.google.co.th/books?id=O94TAQAAMAAJ&q=%E0%B8%A8%E0%B8%B4%E0%B8%A5%E0%B8%9B%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%92%E0%B8%99%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1+%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+25,%E0%B8%89%E0%B8%9A%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+7-9.&dq=%E0%B8%A8%E0%B8%B4%E0%B8%A5%E0%B8%9B%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%92%E0%B8%99%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1+%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+25,%E0%B8%89%E0%B8%9A%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88+7-9.&hl=th&sa=X&redir_esc=y).

กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. (2560) มาตรฐานโฮมสเตย์. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2560, จาก <http://www.homestaythai.net/Homepages/ReadPage/2>.

ปณิศา มีจินดา, ศิริวรรณ เสรีรัตน์, และณัฏฐ์ กุลิศร์. (2551). โครงการความจงรักภักดีของนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติต่อแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดภูเก็ต: รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ (Destination Loyalty of Domestic and International Tourists toward Chiang Mai/Phuket). กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. (2560) การท่องเที่ยวในประเทศไทย. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2560, จากวิกิพีเดีย <https://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%97%E0%B9%88%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88%E0%B8%A2%E0%B8%A7%E0%B9%83%E0%B8%99%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%B0%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%A8%E0%B9%84%E0%B8%97%E0%B8%A2>.

## บรรณานุกรม (ต่อ)

สมาคมผู้ตรวจสอบและบริหารความปลอดภัยอาหาร. (2560) กฎกระทรวง กำหนดประเภทและหลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจโรงแรม พ.ศ. ๒๕๕๑. สืบค้น 1 พฤษภาคม 2560, จาก <http://www.bsa.or.th/%E0%B8%81%E0%B8%8E%E0%B8%AB%E0%B8%A1%E0%B8%B2%E0%B8%A2/%E0%B8%81%E0%B8%8E%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%B0%E0%B8%97%E0%B8%A3%E0%B8%A7%E0%B8%87-%E0%B8%81%E0%B8%B3%E0%B8%AB%E0%B8%99%E0%B8%94%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%B0%E0%B9%80%E0%B8%A0%E0%B8%97%E0%B9%81%E0%B8%A5%E0%B8%B0%E0%B8%AB%E0%B8%A5%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B9%80%E0%B8%81%E0%B8%93%E0%B8%91%E0%B9%8C%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%B0%E0%B8%81%E0%B8%AD%E0%B8%9A%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%87%E0%B9%81%E0%B8%A3%E0%B8%A1-%E0%B8%9E%E0%B8%A8-%E0%B9%92%E0%B9%95%E0%B9%95%E0%B9%91.html>.

## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นายจักรกฤษณ์ วุฒิสรี
วัน เดือน ปีเกิด	19 ตุลาคม 2524
สถานที่เกิด	จังหวัดลำปาง ประเทศไทย
ประวัติการศึกษา	มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ปริญญาอุตสาหกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรม โทรคมนาคม, 2547 มหาวิทยาลัยรังสิต ปริญญาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็น ผู้ประกอบการ, 2560
ที่อยู่ปัจจุบัน	-
สถานที่ทำงาน	บริษัท ซิม โฟนี่ คอมมูนิเคชั่น จำกัด(มหาชน)
ตำแหน่งปัจจุบัน	ผู้จัดการอาวุโส

