มัลลิกา ชาหยอง 2549. **แผนธุรกิจ : การทำธุรกิจบ้านพักแบบพักที่บ้านเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรบ้านภูคำเบ้า ตำบลเขื่อนอุบลรัตน์ อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น.** วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น. [ISBN 974-626-460-5]

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: รองศาสตราจารย์ ไพฑูรย์ คัชมาตย์, รองศาสตราจารย์ เพียรศักดิ์ ภักดี, อาจารย์เยาวรัตน์ ศรีวรานันท์

บทคัดย่อ

การวิจัย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์การท่องเที่ยวเชิงเกษตรและการทำธุรกิจที่พักแบบโฮมสเตย์ในประเทศไทยและในจังหวัดขอนแก่น เพื่อจัดทำ แผนธุรกิจ สำหรับธุรกิจที่พักแบบโฮมสเตย์ในหมู่บ้านภูคำเบ้า ตำบลเขื่อนอุบลรัตน์ อำเภออุบลรัตน์ จังหวัดขอนแก่น โดยเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมประกอบด้วยข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิจะใช้แบบสัมภาษณ์นักท่องเที่ยว จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 4 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป ความสนใจในการเข้ามาเที่ยวอำเภออุบลรัตน์ ความคิดเห็นเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ความคิดเห็นเกี่ยวกับการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for window และใช้สถิติเชิงพรรณา ประกอบคำอธิบายในการเขียนแผนธุรกิจ

ผลการวิจัยพบว่า

1. สถานการณ์การท่องเที่ยวเชิงเกษตรและการทำธุรกิจโฮมสเตย์ในประเทศไทยและจังหวัดขอนแก่น ในปี 2548 สถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคกว่า 47 แห่ง และมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ ร้อยละ 56.66 ยังไม่รู้จักการท่องเที่ยวเชิงเกษตร และส่วนใหญ่ร้อยละ 56.66 มีความคิดเห็นว่าถ้ามีแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรในอำเภออุบลรัตน์ จะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว ส่วนโฮมสเตย์ ในปี 2548 มีกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาค กว่า 128 แห่งและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆในจังหวัดขอนแก่นที่ หมู่บ้านเต่า อำเภอมัญจาคีรี และ บ้านคำปลาหลาย อำเภออุบลรัตน์ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ร้อยละ 58.00 ยังไม่รู้จักการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ และนักท่องเที่ยวร้อยละ 48.66 จะเข้าพักแรมที่ ถ้ามีโฮมสเตย์ ที่บ้านภูคำเบ้า

2. แผนธุรกิจ

องค์ประกอบที่ 1 บทสรุปของแผนธุรกิจ ครัวเรือนละ 1 คนรวมหุ้นกัน ได้สมาชิก 74 คน หุ้นละ 50.- บาท เป็นเงิน 3,700.- บาท กลุ่มเป้าหมาย คือนักท่องเที่ยวเชิงเกษตรและนักท่องเที่ยวที่

แสวงหาความแปลกใหม่ ทุกเพศ ทุกวัย ที่ต้องการพักค้างแรมในระยะสั้น ๆ รายได้ร้อยละ 70 ของกำไรขั้นต้น เป็นเงินปันผลแก่สมาชิก ร้อยละ 30 นำไปลงทุนในปีต่อไป ระยะเวลาคืนทุนใน 1 ปี

องค์ประกอบที่ 2 แนวคิดและที่มาของแผนธุรกิจ นักท่องเที่ยวสนใจเดินทางเข้ามาพักแรมในหมู่บ้านและการส่งเสริมจากรัฐบาล สถานที่ท่องเที่ยวเชิงเกษตรและโฮมสเตย์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จากการสำรวจนักท่องเที่ยวมีความเห็นว่าจะเข้าพักแรมถ้ามีโฮมสเตย์ที่บ้านภูคำเบ้า

องค์ประกอบที่ 3 การวิเคราะห์สถานการณ์ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญและแผนชุมชนบ้านภูคำเบ้า จุดแข็ง ที่ตั้งมีความได้เปรียบ มีสาธารณูปโภค เข้าถึงหมู่บ้านและแหล่งท่องเที่ยวได้ง่าย มีความโดดเด่นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ผู้นำ ประชาชนในหมู่บ้านมีอัธยาศัยดี และมีการตื่นตัว จุดอ่อน ฤดูฝนน้ำท่วมในพื้นที่บางส่วน โอกาส การส่งเสริมการท่องเที่ยวจากภาครัฐ นักท่องเที่ยวให้ความสนใจการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและโฮมสเตย์ค่อนข้างมาก คู่แข่งน้อย สถิติการท่องเที่ยวจังหวัดขอนแก่น ปี 2547 เทียบกับปี 2546 มีผู้เยี่ยมเยือนเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.64 (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2548) อุปสรรค การประสานงานกับหน่วยงานรัฐอาจทำให้ล่าช้า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ไม่เคยท่องเที่ยวเชิงเกษตร และโฮมสเตย์ ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น

องค์ประกอบที่ 4 เป้าหมายของธุรกิจ เป้าหมายใน 5 ปี ได้รับตรามาตรฐานโฮมสเตย์ไทย ใน 1 ปีแรก สมาชิกได้รับ รายได้ค่าที่พักแรม ค่านำเที่ยว เงินปันผล เฉลี่ย คนละ 822.51.- บาท กลุ่มยังมีรายได้เข้ามาในปีแรก เป็นเงิน 5,514.- บาท

องค์ประกอบที่ 5 แผนการตลาด ใช้กลยุทธ์ทางการตลาด 4 P ได้แก่ 1. ผลิตภัณฑ์ สร้างความเป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้าน ความคุ้มค่าในโปรแกรมการท่องเที่ยว 2. ราคา ใช้กลยุทธ์การส่งเสริมมาก ตั้งราคาสูง 3. การจัดจำหน่ายใช้ 2 ช่องทาง 4. การส่งเสริมการขาย ใช้โปสเตอร์ แผ่นพับ วิทยุชุมชน เวปไซน์ของกรมประชาสัมพันธ์

องค์ประกอบที่ 6 แผนการจัดการ โครงสร้างองค์การแบ่งเป็น 5 ฝ่าย ฝ่ายห้องพัก ฝ่ายขาย ฝ่ายต้อนรับ ฝ่ายอาหารและเครื่องดื่ม ฝ่ายการเงินและบัญชี

องค์ประกอบที่ 7 แผนการผลิต การลงทุน แบ่งเป็น 1. การลงทุนที่เป็นตัวเงิน 2. การลงทุนที่ไม่เป็นตัวเงินที่มีอยู่แล้ว มีการควบคุมคุณภาพการผลิต

องค์ประกอบที่ 8 แผนการเงิน จากการวิเคราะห์งบการเงิน โฮมสเตย์มีความคุ้มค่าต่อการลงทุนสามารถคืนทุนได้เร็ว สมาชิกได้รับเงินปันผลภายใน 1 ปี กลุ่มมีกำไรสุทธิที่สามารถยกไปเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในปีต่อไป

องค์ประกอบที่ 9 แผนการดำเนินงาน สามารถดำเนินงานได้ภายใน 6 เดือน

องค์ประกอบที่ 10 แผนฉุกเฉิน โดยการควบคุมคุณภาพการผลิต นักท่องเที่ยวน้อยเกินไป สามารถขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐให้ศึกษาดูงาน และแจ้งกฎระเบียบของหมู่บ้านเสมอ

Manlika Chayong. 2006. **Business Plan : Home Stay Accommodation Business for Promoting Agricultural Tourism at Banpucambaw Tambon Kuenubonratana Amphoe Ubonratana Changwat Khon kaen**. Master of Science Thesis in Agribusiness, Graduate School, Khon Kaen University.
[ISBN 974-626-460-5]

Thesis Advisors: Associate Professor Paitoon Kachamart,
Associate Professor Piansak Pakdee,
Miss Yaowarat Sriwaranon

ABSTRACT

The aim of this thesis is to study the situation of the agricultural tourism and the home stay business in Thailand and in Khon-Kaen province. This study compiles information from two stages i.e. the primary and the secondary stages. The primary stage involves interviewed schedule with tourist. The interviewed schedule could be divided into 4 parts i.e. general data, the interest of visit in Ubonratana district, the discussion about agricultural tourism and individual opinion about home stay in Thailand of the visitors. The secondary stage will utilise all information collected from the primary stage by using SPSS/for window program and descriptive statistic to produce the business plan.

The results of the research :

1. The situation of the agricultural tourism and the home stay business in Thailand and Khon Kaen province. In 2005, there are 47 places of agricultural tourism around in Thailand and always increase. 56.66% of visitors have no ideas about agricultural tourism and 56.66% of visitors would like to join the agricultural tourism in district. In the same year, there are 128 home stays and always increase. The visitors in Ban Tao, Manjarkeeree district and Ban Kam-bla-lai, Ubonratana district, Khon Kaen Province have no ideas about home stay for 58.00% and they would like to stay at Banpucambaw home stay for 48.66%.

2. Business plan

The first component: The conclusion of business plan There are 74 households enrolled as a membership of the Home stay group. For the investment, each member will invest

equal share is 50 Baht/member for the first year. The expenditure in management will cost 3,700 Bath. This business plan focuses both general tourist and agricultural tourist. 70% of primary profit is paid back to members and 30% is the investment for next year. The pay back period of this business plan is 1 year.

The second component: The concept and background of business plan Therefore, the visitors are interest to visit and stay in the village and the support of the government in tourism. In addition, the agricultural tourism and home stay are always increases and the survey indicates that the visitor would like to stay at the home stay of Banpucambaw.

The third component: The situation analysis From SWOT Analysis shows that the strengths are good location, nice people and OTOP. The weak is the flooding in some areas during rainy season. The opportunities are the support of the government, less competition and more visitors come to visit Khon Kaen during 2004-2005. The threats are slow cooperation between government organizations, the most visitor never join the agricultural tourism and home stay, and fuel is very expensive.

The forth component: The objectives of business plan The objectives are to pass Thai home stay standard in 5 years. In the first year, the member will obtain 822.51 Baht/member and the group will receive 5,514 Bath.

The fifth component: The marketing plan The marketing plan is 4P i.e. Product, Price, Place and Promotion. Firstly, product is the unique of the community, which show high value of culture in tourism. Secondly, price is high. Thirdly, place is to sale in 2 ways. Finally, promotions are using poster, brochure, radio and web site.

The sixth component: The management plan The management of the homestay group divided into 5 sections including the room section, the food and beverage section, the sale section, the welcoming section and the finance and accounting section.

The seventh component: The production plan The investment could be divided into 2 parts i.e. financial investment and non-financial investment which including production control also.

The eighth component: The financial plan The budget analysis indicates that home stay has short pay back period. The member will receive dividend in 1 year.

The ninth component: The operation plan The operation could be succeeded in 6 mounts.

The tenth component: The emergency plan For the risk management, the group must take good care of the quality in all eight categories. If the number of customer were less than expected, the government tour will be conducted.