



การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบ
โฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

โดย

นางจิตราพร อุนสุวรรณ

งานวิจัยเฉพาะเรื่องนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พ.ศ. 2552

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักผ่อนในรูปแบบ
โฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

โดย

นางจิตราพร อุณสุวรรณ

งานวิจัยเฉพาะเรื่องนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พ.ศ. 2552

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

คณะเศรษฐศาสตร์

งานวิจัยเฉพาะเรื่อง

ของ

นางจิตราพร อุนสุวรรณ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์
บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)

เมื่อ วันที่ 9 ธันวาคม พ.ศ.2552

อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัยเฉพาะเรื่อง



(อาจารย์ ดร.ธเนศ เมฆจำเริญ)

กรรมการงานวิจัยเฉพาะเรื่อง



(รองศาสตราจารย์ ดร.ประยงค์ เนตยารักษ์)

คณบดี



(รองศาสตราจารย์ ดร. ปัทมาวดี ชูชุกิ)

บทคัดย่อ

งานวิจัยเฉพาะเรื่องฉบับนี้ ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบ สภาพการแข่งขันและการบริหารจัดการที่เหมาะสมของธุรกิจโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวาและนำข้อมูลจากการศึกษามากำหนดรูปแบบโครงการลงทุนและทำการวิเคราะห์ทางการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านการบริหารจัดการและการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจว่า โครงการที่ศึกษานี้มีความเหมาะสมในการลงทุนหรือไม่ ซึ่งผลของการศึกษาสรุปผลได้ดังนี้

ผู้ที่ให้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยทำงาน ทุกกลุ่มอาชีพและทุกระดับรายได้สนใจและต้องการพักโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา การเดินทางนิยมเดินทางโดยรถยนต์และมาท่องเที่ยวพร้อมกับเพื่อนและครอบครัว นิยมพักผ่อนในช่วงวันหยุดคือ ช่วงวันศุกร์-วันเสาร์ โดยมีระยะเวลาพักผ่อน 1-3 คืน ผลการวิเคราะห์ทางด้านอุปสงค์ ทำให้ทราบว่า นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา เคยและไม่เคยพักสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา สนใจที่จะพักโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา มีจำนวน 625 คนต่อวัน และผลการวิเคราะห์ทางด้านอุปทาน พบว่า จำนวนผู้ประกอบการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา มีประมาณทั้งสิ้น 18 แห่งสามารถรองรับคนเข้าพักต่อวันได้ประมาณทั้งสิ้น 427 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 68.33 ของจำนวนความต้องการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาของนักท่องเที่ยว ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน รูปแบบการบริหารจัดการโฮมสเตย์ จะบริหารโดยเจ้าของคนเดียวหรือบริหารร่วมกับญาติพี่น้อง ไม่ได้จัดตั้งกิจการในรูปแบบนิติบุคคล ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการเฉลี่ยประมาณ 3 ปี ส่วนใหญ่ให้บริการห้องพัก สำหรับบริการอื่นๆ เช่น กิจกรรมนำเที่ยว นวดแผนไทย ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายของที่ระลึก บริการอินเทอร์เน็ตมีบ้างแต่ไม่มากนัก อัตราการเข้าพักเฉลี่ยในช่วงวันอาทิตย์ - วันพฤหัสบดีเฉลี่ยร้อยละ 20 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด และในช่วงวันศุกร์ - วันเสาร์เฉลี่ยร้อยละ 95 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด

ผลการวิเคราะห์ทางการเงินจากการลงทุนสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา โดยใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน 3 ชนิด ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในและระยะเวลาคืนทุน กรณีปกติซึ่งเป็นการนำข้อมูลจากการสอบถามและจากการสำรวจมาวิเคราะห์เพื่อหาผลประโยชน์ของโครงการ พบว่า มูลค่าปัจจุบัน

สุทธิเป็นบวกเท่ากับ 9,847,437 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 9.79 สูงกว่าอัตรา
ค่าเสียโอกาสในการนำเงินไปฝากไว้ที่ธนาคาร ระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 10 เดือน จากผลการ
วิเคราะห์ดังกล่าว ถือว่าผ่านเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุนของโครงการ เนื่องจากการดำเนิน
โครงการจะมีปัจจัยต่างๆเข้ามาเกี่ยวข้อง ส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของโครงการ ดังนั้นจึงได้
ทำการศึกษาความอ่อนไหวของโครงการในส่วนของรายรับและต้นทุนซึ่งสรุปผลได้ว่า แม้ว่ารายรับ
จะลดหรือต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 หรือร้อยละ 10 จะไม่มีผลกระทบต่อการใช้
ในการลงทุนของโครงการ

ชำนาญกหอสมุด

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีเนื่องจากการให้คำปรึกษา คำแนะนำที่ดีและมีประโยชน์ จาก อาจารย์ ดร . ธเนศ เมฆจำเริญ อาจารย์ ที่ปรึกษาในการทำงานวิจัย รวมทั้งขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.ประยงค์ เนตยารักษ์ กรรมการงานวิจัย ที่กรุณาให้ ข้อคิดเห็น เสนอแนะจนกระทั่งงานวิจัยฉบับนี้ออกมาสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณ โครงการเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ ที่ได้เปิดโอกาสทำงานวิจัยในครั้งนี้ ขอขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้กับผู้จัดทำ

ขอขอบพระคุณบิดา มารดาที่ให้กำเนิด เลี้ยงดูอบรมจนทำให้ผู้จัดทำเติบโตและประสบความสำเร็จ ผู้จัด ขอขอบงานวิจัยนี้ เป็น กตเวทิตา แต่ บิดา มารดา และขอขอบคุณ ทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้ โดยเฉพาะเพื่อนเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รุ่นที่ 11 ทุกคนที่ให้กำลังใจจนผู้จัดทำสามารถทำงานวิจัยฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ หากมีข้อบกพร่องแต่ประการใด ผู้จัดทำขอน้อมรับไว้ด้วยความเคารพยิ่ง

จิตรราพร อุนสุวรรณ
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
พ.ศ. 2552

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	(1)
กิตติกรรมประกาศ.....	(3)
สารบัญตาราง.....	(6)
สารบัญภาพประกอบ.....	(7)
บทที่	
1. บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการศึกษา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	5
1.3 ขอบเขตของการศึกษา.....	5
1.4 แหล่งที่มาของข้อมูล.....	5
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6
1.6 นิยามศัพท์.....	6
2. แนวคิดทางทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้องและวิธีการศึกษา.....	8
2.1 แนวคิดทางทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้.....	8
2.2 แนวคิดทางทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาทางด้านการตลาด.....	11
2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	13
2.4 วิธีการศึกษา.....	22
3. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับไฮมสเตอร์และอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม.....	26
3.1 ลักษณะทั่วไปของไฮมสเตอร์.....	26
3.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับอำเภออัมพวา.....	32

	หน้า
4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน.....	41
4.1 การวิเคราะห์ทางการตลาด.....	41
4.2 การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค.....	52
4.3 การวิเคราะห์ทางการบริหารจัดการ.....	52
4.4 รูปแบบของโครงการลงทุน.....	53
5. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน.....	58
5.1 ข้อกำหนดทางการเงิน.....	58
5.2 การประมาณการรายรับ.....	59
5.3 การประมาณการต้นทุน.....	60
5.4 ผลการคำนวณ NPV IRR PB ของโครงการลงทุน.....	65
5.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการลงทุน.....	65
6. สรุปและข้อเสนอแนะ.....	75
6.1 สรุป.....	75
6.2 ข้อเสนอแนะ.....	77
6.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป.....	77
บรรณานุกรม.....	79
ภาคผนวก	
ก. แบบสอบถามที่ 1 แบบสอบถามพฤติกรรมผู้ใช้บริการโฮมสเตย์.....	84
ข. แบบสอบถามที่ 2 แบบสัมภาษณ์นักท่องเที่ยว.....	87
ค. แบบสอบถามที่ 3 แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ.....	88
ง. ภาพโครงการก่อนทำการตกแต่งและปรับปรุง.....	92

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 จำนวนนักท่องเที่ยวและสถานที่พักแรมในปี 2549 – 2551.....	3
4.1 ความสัมพันธ์ระหว่างเพศและอายุของผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำ อัมพวา	42
4.2 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพและระดับการศึกษาของผู้มาใช้บริการ	43
4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพและระดับรายได้ของผู้มาใช้บริการ.....	44
4.4 จำนวนผู้เข้าชมอุทยาน รัชกาลที่ 2 ประจำปี 2551.....	48
4.5 จำนวนห้องพัก จำนวนคนเข้าพัก ราคาห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวก ของผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 10 แห่ง.....	51
4.6 ตำแหน่งและจำนวนพนักงานในโครงการลงทุน.....	57
5.1 ประมาณการต้นทุนคงที่ก่อนดำเนินการของโครงการลงทุน.....	62
5.2 ประมาณการจำนวนพนักงานและค่าแรงงานของโครงการลงทุน.....	63
5.3 ประมาณการต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินการของโครงการลงทุน.....	64
5.4 ประมาณการต้นทุนแปรผันของโครงการลงทุน.....	64
5.5 ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการลงทุน.....	66
5.6 ประมาณการ กรณีผู้ใช้บริการปกติ.....	68
5.7 ประมาณการ กรณีรายรับลดลงร้อยละ 5	69
5.8 ประมาณการ กรณีรายรับลดลงร้อยละ 10.....	70
5.9 ประมาณการ กรณีรายรับลดลงร้อยละ 5 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 5	71
5.10 ประมาณการ กรณีรายรับลดลงร้อยละ 10 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 5	72
5.11 ประมาณการ กรณีรายรับลดลงร้อยละ 5 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 10.....	73
5.12 ประมาณการ กรณีรายรับลดลงร้อยละ 10 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 10.....	74

สารบัญภาพประกอบ

ภาพที่	หน้า
1.1 จำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้ของคนไทยที่เดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ ช่วงปี พ.ศ.2541- 2550.....	2
4.1 สถานที่ตั้งโครงการ.....	53
4.2 ผังลักษณะโครงการ.....	54
4.3 การวางตำแหน่งทางการตลาดในด้านระดับราคาและระดับการให้บริการของ โครงการลงทุน.....	56

ชำนาญ หอสมุด

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการศึกษา

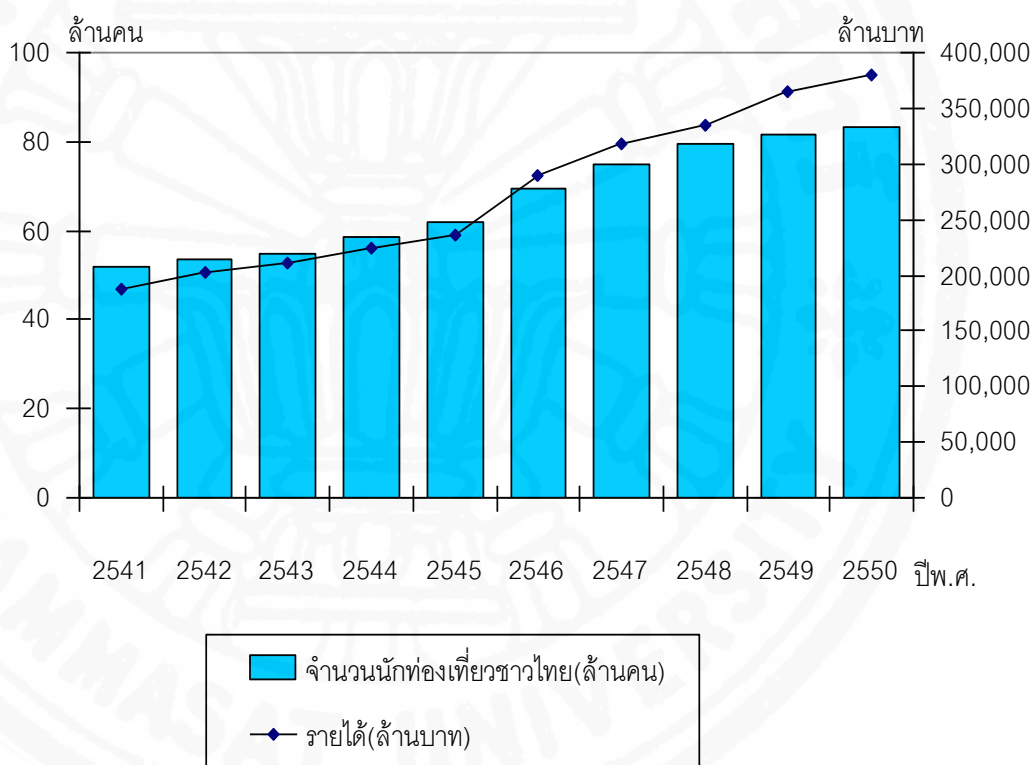
การพัฒนาการท่องเที่ยวเป็นแผนกลยุทธ์ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยที่สำคัญมานาน เนื่องมาจากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวสามารถสร้างเงินตราต่างประเทศ และสร้างความเจริญให้กับท้องถิ่นส่งผลทำให้เกิดการจ้างงานให้กับภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวทั้งโดยตรงและทางอ้อม เกิดการหมุนเวียน และการกระจายรายได้ทั่วท้องถิ่น ซึ่งเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจให้กับท้องถิ่นและประเทศชาติ นอกจากนี้จะมีประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจแล้วยังมีประโยชน์ทางด้านสังคม โดยช่วยให้ประชาชนได้เห็นความสำคัญของศิลปวัฒนธรรมประเพณีของแต่ละท้องถิ่นและช่วยกันรักษาสภาพแวดล้อมของท้องถิ่นอีกด้วย

สถานการณ์การท่องเที่ยวไทยในปี พ.ศ. 2552 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าสถานการณ์การท่องเที่ยวไทยในปี พ.ศ. 2552 จะยังซบเซา โดยเฉพาะตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติของไทยที่ลดลงอย่างรวดเร็ว อันเนื่องมาจากปัจจัยภายในประเทศ ได้แก่ ภาพลักษณ์ด้านความปลอดภัยของการท่องเที่ยวที่เกิดจากการชุมนุมเรียกร้องทางการเมือง ซึ่งนำไปสู่เหตุการณ์รุนแรงถึงขั้นปิดล้อมสนามบินในช่วงปลายปี พ.ศ. 2551 และเหตุการณ์จลาจลในช่วงสงกรานต์ปี พ.ศ. 2552 และปัจจัยภายนอกประเทศ ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจโลกที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการเดินทางระหว่างประเทศ อันเกิดจากวิกฤตเศรษฐกิจในสหรัฐอเมริกา ซึ่งลุกลามไปยังยุโรปและประเทศอื่นๆที่เป็นประเทศคู่ค้า และสถานการณ์การแพร่ระบาดของไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ใหม่ 2009 ในภูมิภาคอเมริกา

จากปัญหาที่ตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติ ของไทยลดลงอย่างรวดเร็ว ในปี 2552 และจากภาพที่ 1.1 จะเห็นว่า จำนวนนักท่องเที่ยว คนไทยที่เดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541-2550 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี โดยในปี พ.ศ. 2550 มีจำนวนนักท่องเที่ยว คนไทยที่เดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศรวม 83.23 ล้านคนและมีรายได้รวมทั้งสิ้น 380,417.10 ล้านบาท จึงทำให้รัฐบาลหันมามุ่งเน้นตลาดนักท่องเที่ยวคนไทยมากขึ้น โดยมีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อดึงดูด และเป็นการกระตุ้นให้ นักท่องเที่ยว คนไทยให้หันมาท่องเที่ยวภายในประเทศมากขึ้น โดยรัฐบาลได้ร่วมมือกับภาคเอกชนและภาครัฐบาลในการจัดทำโครงการต่างๆ เช่น รัฐบาลร่วมมือกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ดำเนินการจัด ทำโครงการเที่ยวไทย ครีกรู้จัก เศรษฐกิจ

ไทยคึกคัก โครงการขับรถสุขใจเที่ยวเมืองไทยใกล้กรุงเทพฯ โครงการร้อยเรื่องเมืองใต้ (ท่องเที่ยวภายในภาคใต้) โครงการขับรถสุขใจไปภาคกลางกับ GPS โครงการบินไปบินกลับ ขับรถเที่ยว เป็นต้น

ภาพที่ 1.1
จำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้ของคนไทยที่เดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ
ช่วงปี พ.ศ.2541– 2550



ที่มา : <http://thai.tourismthailand.org/tat-services/> , สิงหาคม 2552

จังหวัดสมุทรสงคราม หรือที่รู้จักในนาม “เมืองแม่กลอง” เป็นจังหวัดหนึ่ง มองเห็นความสำคัญของการท่องเที่ยวจึง ได้ส่งเสริมการท่องเที่ยวมาโดยตลอด เนื่องจาก เป็นแหล่งมรดกทางวัฒนธรรมที่สำคัญของประเทศ ทั้งในด้านประวัติศาสตร์ ศิลปวัฒนธรรม สถาปัตยกรรมและสถานที่ท่องเที่ยวธรรมชาติ ดังนั้นการท่องเที่ยวจะเป็นแนวการท่องเที่ยวเชิงวิถีชีวิตแบบดั้งเดิม การท่องเที่ยวเชิง วัฒนธรรม และการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เช่น การล่องเรือชมวิถีชีวิต ชุมชนริมน้ำ และตลาดน้ำ การล่องเรือชมหิ่งห้อย ชมบ้านทรงไทย ชมวัดวาอารามเก่าแก่ที่ทรงคุณค่า เป็นต้น

ตารางที่ 1.1

จำนวนนักท่องเที่ยวและสถานที่พักแรมในปี 2549 - 2551

รายการข้อมูล	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551
จำนวนผู้เยี่ยมเยือน(คน)	452,598	558,326	1,051,810
- คนไทย	432,688	539,262	1,038,126
- ชาวต่างประเทศ	19,910	19,064	13,684
จำนวนนักท่องเที่ยว(คน)	154,718	132,307	459,382
- คนไทย	152,624	129,954	454,556
- ชาวต่างประเทศ	2,094	2,353	4,826
จำนวนนักท่องเที่ยวจร(คน)	297,880	426,019	592,428
- คนไทย	280,064	409,308	583,570
- ชาวต่างประเทศ	17,816	16,711	8,858
จำนวนสถานที่พักแรม(แห่ง)	43	96	100
จำนวนห้องพัก(ห้อง)	480	683	889
ระยะเวลาพำนักเฉลี่ย(วัน)	1.33	1.32	1.95
อัตราการเข้าพักเฉลี่ย(%)	38.77	21.87	27.08
จำนวนคนเข้าพักรวม(คน)	125,343	95,385	114,525
- คนไทย	124,266	93,577	109,683
- คนต่างประเทศ	1,077	1,808	4,842

ที่มา : http://www.tourism.go.th/index.php?option=com_content&task=view&id=3062 , สิงหาคม 2552

สถานการณ์การท่องเที่ยวของจังหวัดสมุทรสงคราม จากตารางที่ 1.1 แสดงให้เห็นว่า ในปี พ.ศ. 2549 – 2551 จำนวนผู้เยี่ยมเยือนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวคนไทย และเมื่อเปรียบเทียบสถานการณ์การท่องเที่ยวในปี พ .ศ. 2550 และปี พ.ศ. 2551 พบว่า ในปี 2551 มีจำนวนผู้เยี่ยมเยือน 1,051,810 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 88.39 โดยแบ่งเป็นผู้เยี่ยมเยือนชาวไทยจำนวน 1,038,126 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 92.51 ส่วนชาวต่างชาติมีจำนวน 13,684 คน ลดลง ร้อยละ 28.22 ด้านสถานการณ์การพักรวมพบว่า ในปี 2551 มีสถานที่พักรวม 100 แห่ง เพิ่มขึ้น ร้อยละ 4.17 จำนวนห้องพัก 889 ห้อง เพิ่มขึ้นร้อยละ 30.16 และอัตราการเข้าพักเฉลี่ยร้อยละ

27.08 เพิ่มขึ้นร้อยละ 23.82 โดยเป็นคนไทย เพิ่มขึ้นร้อยละ 17.21 และชาวต่างประเทศ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 167.81

อำเภออัมพวา เป็นอำเภอเล็กๆในจังหวัดสมุทรสงคราม ที่มีชื่อเสียงในด้านแหล่ง มรดกทางวัฒนธรรม ได้รับรางวัลชุมชนอนุรักษ์ดีเด่นของสมาคม สถาปนิกสยามในพระบรม ราชูปถัมภ์ ในปี พ.ศ. 2545 จากความพยายามดำเนินโครงการอนุรักษ์และฟื้นฟูชุมชน และการ พัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ชุมชนอัมพวา ตั้งแต่ปลายปี พ .ศ. 2544 (มรดกทางวัฒนธรรม ชุมชนอัมพวา.2549,29) เป็นต้นมา ทำให้อัมพวาได้รับการฟื้นฟู การประสาน การอนุรักษ์มรดก ทางวัฒนธรรม ให้เข้ากับการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ อีกครั้ง บ้านเรือนริมน้ำที่ เสื่อมโทรม เริ่มได้รับการซ่อมแซม การคมนาคมทางน้ำกลับมาคึกคัก มีการรื้อฟื้นตลาดน้ำขึ้นใหม่ ที่เรียกว่า “ตลาดน้ำยามเย็นอัมพวา ” และเมื่อเดือนธันวาคม 2551 โครงการอนุรักษ์ ชุมชนอัมพวา ได้รับ รางวัลชมเชย (Honourable Mention) จากการประกวดรางวัลเพื่ออนุรักษ์มรดกทางวัฒนธรรมใน ภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก ประจำปี พ .ศ. 2551 แห่งองค์การยูเนสโก นอกจากนี้สมเด็จพระเทพ รัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ได้ดำริให้สำนักงานมูลนิธิชัยพัฒนา เข้าเป็นส่วนหนึ่งในการ อนุรักษ์และพัฒนาชุมชน อัมพวาภายใต้ชื่อ “โครงการอัมพวาชัยพัฒนานุรักษ์ ” ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณ ตลาดน้ำยามเย็นอัมพวา

ตลาดน้ำยามเย็นอัมพวา จัดขึ้นในช่วงเวลาเย็น เรื่อยไปจนพลบค่ำทุกวันศุกร์ วันเสาร์ และวันอาทิตย์ วัตถุประสงค์เพื่อต้องการส่งเสริมการท่องเที่ยวของชุมชนอัมพวา โดยบริเวณตลาด น้ำยามเย็นอัมพวา จะมีเรือของชาวบ้านนำอาหารคาว- หวานมาจำหน่ายเช่น กุ้งเผา ปลาหมึกเผา ก๋วยจั๊บ ขนมหวาน ขนมจีน ผัดไทย หอยทอด ก๋วยเตี๋ยว กาแฟโบราณรวมถึงผลผลิตทาง การเกษตรจากสวนในชุมชนอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียงเช่น กล้วย ส้มโอ มะพร้าว พืชผักสวนครัว เป็นต้น นอกจากนี้ ตลอดสองฝั่งคลองเล็กๆ จะเป็นบ้านเรือนไม้เก่าแก่ที่ตั้งเรียงรายขนานไปกับ ลำคลอง บางบ้านเปิดให้นักท่องเที่ยวพักแรม ขายกาแฟโบราณ จำหน่ายของที่ระลึกทำเองซึ่งเป็น สินค้าเฉพาะถิ่น เป็นต้น หากนักท่องเที่ยวต้องการชมธรรมชาติของแม่น้ำแม่กลอง ลำคลองต่างๆ หิ่งห้อยและต้นลำพูหรือหาชมวิถีชีวิตชุมชนริมน้ำ ชุมชนชาวสวน สถาปัตยกรรม โบราณสถาน ก็ สามารถทำได้โดยการเช่าเรือที่เตรียมให้บริการอยู่บริเวณท่าเรือเทศบาล ปัจจุบันได้รับความนิยม จากนักท่องเที่ยว เข้ามาเยี่ยมชมอัมพวาเป็นจำนวนมากตลอดทั้งปีเนื่องจากการคมนาคม สะดวกสบาย และมีระยะทางไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร จึงเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวชาวไทย ที่เดินทางไปพักผ่อนและรับประทานอาหารทะเล และกิจกรรมที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยว คือ การเช่าพักโฮมสเตย์ และนั่งเรือชมหิ่งห้อย

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) เพื่อศึกษาสภาพการแข่งขัน ตลอดจนรูปแบบและการบริหารจัดการที่เหมาะสมของโครงการลงทุน ในสถานที่พักแรมในรูปแบบ โฮมสเตย์ และนำข้อมูลที่ได้มากำหนดรูปแบบโครงการลงทุน
- 2) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ของโครงการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

- 1) รายรับหรือผลประโยชน์ของกิจกรรมลงทุน สถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ในการศึกษาคั้งนี้จะได้จากการ จำนวนผู้มาใช้บริการห้องพัก กิจกรรมการท่องเที่ยว ร้านอาหาร นวดแผนโบราณและบริการอินเทอร์เน็ต เท่านั้น
- 2) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามในการศึกษาคั้ง นี้ สมมุติให้การดำเนินโครงการระยะเวลา 5 ปี ตามอายุการใช้งานของอาคารสิ่งปลูกสร้างและขนาดของโครงการ
- 3) การลงทุนผู้ศึกษามีปัจจัยการผลิตที่เป็นที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตั้งอยู่ ติดแม่น้ำแม่กลองบริเวณตลาดน้ำอัมพวาอยู่แล้ว ปัจจุบันดำเนินธุรกิจจำหน่ายอาหาร

1.4 แหล่งที่มาของข้อมูล

แหล่ง ของ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ ประกอบด้วย แหล่ง ข้อมูลปฐมภูมิและแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ ดังนี้

1.4.1 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

- 1) การเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ ประกอบกิจการโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม เลือกโฮมสเตย์ที่มีสภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ที่คล้ายคลึงกับที่ตั้งโครงการ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และตอบแบบสอบถาม (Indepth Interview) จำนวน 10 แห่ง
- 2) การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสุ่มตัวอย่าง นักท่องเที่ยวคนไทยที่มา ท่องเที่ยว บริเวณตลาดน้ำ อัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และ ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 ตัวอย่าง
- 3) การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสุ่มตัวอย่าง ผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยใช้วิธีการตอบแบบสอบถาม จำนวน 150 ตัวอย่าง

1.4.2 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ได้แก่ เทศบาลตำบลอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย มูลนิธิชัยพัฒนา เป็นต้น รวมทั้งค้นคว้า ข้อมูลจากบทความและบทวิเคราะห์ต่างๆ ได้แก่ หนังสือ วิ ทยานิพนธ์ วารสาร นิตยสาร รายงาน และเว็บไซต์ต่างๆในระบบอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ซึ่งมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามและโฮมสเตย์

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการสถานที่พักแรม บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม จะทำให้ได้รับประโยชน์ดังนี้

1.5.1 ทำให้ทราบถึง ภาพรวมของธุรกิจโฮมสเตย์ บริเวณ ตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

1.5.2 ทำให้ทราบถึงความต้องการของนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการสถานที่พักแรม ในรูปแบบโฮมสเตย์ รีสอร์ท บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

1.5.3 ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจังหวัดสมุทรสงคราม

1.5.4 เพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจลงทุนเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในกิจการที่มีลักษณะเดียวกันหรือธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง

1.6 นิยามศัพท์

การศึกษานี้ได้ใช้นิยามศัพท์จากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยดังนี้

โฮมสเตย์ หมายถึง บ้านพักประเภทหนึ่งที่นักท่องเที่ยวพักร่วมกับเจ้าของบ้านและมีวัตถุประสงค์ที่จะเรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวบ้าน ซึ่งเต็มใจที่จะถ่ายทอดวัฒนธรรม แลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน พร้อมทั้งจัดที่พักและอาหารให้กับนักท่องเที่ยวโดยได้รับค่าตอบแทนตามความเหมาะสม

สถานที่พักแรม หมายถึง สถานที่ที่นักท่องเที่ยวใช้พักระหว่างเดินทาง

ผู้เยี่ยมชม (Visitor) หมายถึง บุคคลที่เดินทางจากสถานที่อื่นพำนักถาวรของตนเองไปยังสถานที่อื่นเป็นการชั่วคราว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพักผ่อน เยี่ยมญาติมิตร ศึกษาหาความรู้ การ

กีฬา การศาสนา ติดต่อธุรกิจ การประชุม การรักษาสุขภาพ หรือเพื่อประกอบภารกิจใด ๆ โดยมิได้รับค่าจ้างในการระหว่างการเดินทาง

นักท่องเที่ยว (Tourist) หมายถึง ผู้เยี่ยมเยือนเยือนประเภทที่มีการค้างคืน อย่างน้อย 1 คืนในจังหวัดที่เดินทางไปในครั้งนั้น

นักท่องเที่ยวจร (Excursionist) หมายถึง ผู้เยี่ยมเยือนเยือนประเภทที่ไม่มีการค้างคืนในจังหวัดที่เดินทางไปในครั้งนั้น

ระยะเวลาพักนักเฉลี่ย หมายถึง จำนวนคืนพักที่นักท่องเที่ยวพักระหว่างเดินทางไปท่องเที่ยวในจังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง

อัตราการเข้าพักเฉลี่ย (Occupancy Rate) หมายถึง ร้อยละของจำนวนห้องพักที่ขายได้ในแต่ละเดือนเทียบกับจำนวนห้องพักทั้งหมด

ห้องพักที่ขายได้คือจำนวนห้องของสถานพักแรมที่ขายให้กับผู้เข้าพักแรมหรือมีผู้เข้าพักในแต่ละวัน

$$\text{อัตราการเข้าพักเฉลี่ยต่อเดือน} = \frac{\text{จำนวนห้องพักที่ขายได้ในเดือนนั้น} * 100}{\text{จำนวนวัน} * \text{จำนวนห้องพักทั้งหมด}}$$

บทที่ 2

แนวคิดทางทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้องและวิธีการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการลงทุน เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน ดังนั้นแนวคิด ทางทฤษฎี ที่ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องและวิธีการศึกษา มีดังนี้

2.1 แนวคิดทางทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้

แนวคิดเกี่ยวกับการ ศึกษาความเป็นไปได้ มีนักวิชาการหลายท่านให้ความหมายไว้แตกต่างกัน ซึ่งในการศึกษานี้ได้ศึกษาแนวคิดดังนี้

ปกรณ ปรียากร (2548, น.65) กล่าวว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เป็นการศึกษาวเคราะห์และจัดทำเอกสารที่ประกอบไปด้วยข้อมูลต่างๆที่จำเป็นเพื่อเป็นการแสดงถึงเหตุผลที่จะสนับสนุนถึงความเหมาะสมของโครงการ อันจะทำให้ได้มาซึ่งโครงการที่ดีสามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้จริงและเมื่อโครงการแล้วเสร็จจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน (Goodman and Love, 1980:ch.5)

ชาย กิตติคุณาภรณ์และมิตรทอง ชูลิตะวงศ์ (2544, น.7) กล่าวว่า การวิเคราะห์ความเป็นไปได้โครงการ เป็น กระบวนการในการตรวจสอบว่าโครงการที่สนใจหรือคิดที่จะดำเนินการนั้นสมควรจะลงทุนหรือไม่อย่างไร ด้วยการตรวจสอบว่าผลกำไรนั้นครอบคลุมค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหรือไม่ โดยการวิเคราะห์โครงการประกอบด้วยการวิเคราะห์ 5 ด้านได้แก่ ด้านเศรษฐกิจและการเงิน ด้านเทคนิค ด้านสังคม ด้านสถาบัน และด้านสิ่งแวดล้อม

ชัยยศ สันติวงษ์ (2539, น.37) กล่าวว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เป็นการศึกษโครงการในภาพรวมทั้งหมด แนวความคิดการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอุตสาหกรรมโดยทั่วไปจะมีกิจกรรมหลักหรือหน้าที่หลัก 3 กิจกรรมคือ กิจกรรมด้านตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน ผลของกิจกรรมจะสรุปหรือสะท้อนออกมาให้เห็นในรูปแบบของงบการเงินล่วงหน้า (Proforma Financial Statement) ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญนำมาประเมินผลและตัดสินใจว่าจะลงทุนในโครงการหรือไม่ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุนและความเสี่ยงว่าคุ้มกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่

ความหมายข้างต้น อาจสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการลงทุนว่า ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนจะคุ้มค่างบเงินลงทุนหรือไม่ ซึ่งในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม นี้จะพิจารณาจากการวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ทางการเงินในเรื่องของผลตอบแทน ต้นทุนและผลกำไรของโครงการเป็นสำคัญ ซึ่งมีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังนี้

ทฤษฎีต้นทุน รายรับ และกำไรสูงสุด

เป้าหมายของโครงการอยู่ที่การแสวงหากำไรสูงสุด (Maximization of Profit) โดยการหาระดับผลผลิตที่จะได้กำไรสูงสุด จากรายรับรวมทั้งหมด (Total Revenue) หักออกจากต้นทุนรวม (Total Cost)

1) กำไร (Profit)

หมายถึง ผลที่ได้รับจากการดำเนินกิจการ ซึ่งเป็นส่วนต่างระหว่างต้นทุน รวมและรายรับรวม โดยสามารถแสดงในรูปสมการ ดังนี้

$$\pi = TR - TC$$

โดยที่ π = กำไร

TR = รายรับรวม (Total Revenue)

TC = ต้นทุนรวม (Total Costs)

2) รายรับรวม (Total Revenue)

หมายถึง มูลค่าที่เกิดจากรายรับของ จำนวนผู้มาใช้บริการห้องพัก กิจกรรมนำเที่ยว ร้านอาหาร นวดแผนโบราณ และอินเทอร์เน็ต โดยสามารถแสดงในรูปสมการดังนี้

$$TR = P \times Q$$

โดยที่ TR = รายรับ (Total Revenue)

P = ราคาของสินค้าและบริการ

Q = จำนวนผู้ใช้บริการ

P ในการศึกษานี้คือ ราคาห้องพัก อาหาร กิจกรรมการนำเที่ยว นวดแผนโบราณ อินเทอร์เน็ต ซึ่งพิจารณาจากการตอบแบบสอบถามของผู้ใช้บริการโฮมสเตย์และผู้ประกอบกิจการธุรกิจโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยนำผลที่ได้มาพิจารณาในการกำหนดราคา

Q ในการศึกษานี้คือ จำนวนนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการ ห้องพัก ร้านอาหาร กิจกรรมนำเที่ยว
นวดแผนโบราณ อินเทอร์เน็ต ซึ่งพิจารณาจากการ สัมภาษณ์และตอบ สอบถามของผู้ประกอบ
กิจการธุรกิจโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

3) ต้นทุนรวม (Total Costs)

ต้นทุนรวมในทางเศรษฐศาสตร์ สามารถแบ่งออกได้ดังนี้

3.1) ต้นทุนที่เป็นเงินสดและต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด

3.1.1) ต้นทุนที่เป็นเงินสด (Cash Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายเพื่อที่จะซื้อหรือ
เช่าปัจจัยการผลิต

3.1.2) ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด (Non- Cash Cost) หมายถึง ต้นทุนที่ต้อง
ประเมินให้ในการใช้ปัจจัยการผลิต ที่มีอยู่โดยจะเป็นการประเมินจากค่าเสียโอกาส (Opportunity
Cost) ซึ่งในทางปฏิบัติค่อนข้างหาได้ยาก จึงใช้ต้นทุนการใช้จ่ายอื่นๆที่ไม่ได้ซื้อหาหรือเช่ามา ใช้
คำนวณหาค่าเสียโอกาสของปัจจัยนั้นๆ

3.2) ต้นทุนคงที่รวมและต้นทุนแปรผันรวม

3.2.1) ต้นทุนคงที่รวม (Total Fixed Costs) หมายถึง ต้นทุนรวมที่เกิดจาก
การใช้ปัจจัยคงที่ เป็นต้นทุนที่ไม่เปลี่ยนแปลงหรือผันแปรตาม จำนวนผู้ ใช้บริการห้องพัก
ร้านอาหาร กิจกรรมนำเที่ยว นวดแผนโบราณ และอินเทอร์เน็ต เช่น ที่ดิน สิ่งปลูกสร้างหรือวัสดุ
อุปกรณ์ตกแต่ง เงินเดือน เป็นต้น

3.2.2) ต้นทุนแปรผันรวม (Total Variable Costs) หมายถึง ต้นทุนรวมที่เกิด
จากการใช้ปัจจัยแปรผัน และผันแปรไปตาม จำนวนผู้ใช้ บริการห้องพัก ร้านอาหาร กิจกรรมนำ
เที่ยว นวดแผนโบราณ และอินเทอร์เน็ต เช่น ถ้าจำนวนผู้ใช้บริการห้องพัก มากก็จะมีต้นทุนแปรผัน
มากและถ้าจำนวนผู้ใช้บริการห้องพัก น้อยก็จะมีต้นทุนแปรผันน้อย เช่น ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า
ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

สรุป ต้นทุนรวม สามารถแสดงในรูปสมการดังนี้

$$TC = TVC + TFC$$

โดยที่ $TC =$ ต้นทุนรวม (Total Costs)

$TVC =$ ต้นทุนแปรผันรวม (Total Variable Costs) ซึ่งแยกออกได้เป็น
ต้นทุนแปรผันที่เป็นเงินสดและที่ไม่เป็นเงินสด

$TFC =$ ต้นทุนคงที่รวม (Total Fixed Costs) ซึ่งแยกออกได้เป็นต้นทุน
คงที่ที่เป็นเงินสดและที่ไม่เป็นเงินสด

สามารถสรุปความสัมพันธ์ของรายรับรวม และต้นทุนรวม ได้ดังนี้

1. ถ้ารายรับรวม มีค่าเท่ากับ ต้นทุนรวม ผู้ผลิตจะได้รับกำไรปกติ (Normal Profit)
2. ถ้ารายรับรวม มีค่ามากกว่า ต้นทุนรวม ผู้ผลิตจะได้รับกำไรเกินปกติหรือกำไรส่วนเกิน (Excess Profit)

การศึกษานี้ นอกจากการวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ทางการเงินในเรื่องของ ต้นทุน และผลตอบแทนของโครงการ เป็นสำคัญแล้ว การศึกษานี้ได้ทำการวิเคราะห์ ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ เพื่อศึกษา อุปสงค์ ของนักท่องเที่ยว และอุปทาน ของผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ เพื่อให้การพิจารณาโครงการมีประสิทธิภาพและถูกต้องมากที่สุด

2.2 แนวคิดทางทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาทางการตลาด

2.2.1 ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค

นักวิชาการหลายท่านให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคไว้แตกต่างกัน ซึ่งในการศึกษานี้ได้ศึกษาแนวคิดดังนี้

แนวคิดด้านพฤติกรรมผู้บริโภคของ กิลเบิร์ต (Gilbert D. Harrell) ให้คำจำกัดความของพฤติกรรมผู้บริโภคว่าหมายถึง การกระทำและกระบวนการตัดสินใจของคนแต่ละคนในการที่จะค้นหา ประเมิน จัดหาและใช้ผลิตภัณฑ์ต่างๆและได้มุ่งเน้นกับการให้ความสำคัญหรือเกี่ยวข้อง (Involvement) ของผู้บริโภคก่อนตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ (สุดาพร กุณชลบุตร, 2549)

สุดาพร กุณชลบุตร (2549, น.72) กล่าวว่าไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภคสำหรับตลาดสินค้า ผู้บริโภคหมายถึง พฤติกรรมการซื้อ (Consumer Buying Behavior) ของลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคขั้นสุดท้ายซึ่งได้แก่ ผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าไปเพื่อใช้ส่วนตัว ลักษณะของผู้บริโภคประเภทนี้มีความหลากหลายในหลายๆด้าน ไม่ว่าจะเป็น อายุ รายได้ ระดับการศึกษา วัฒนธรรม รสนิยมและอื่นๆ

วัลลภ นิยมมานนท์และคณะ (2547, น.60) กล่าวว่าไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภคหมายถึง กระบวนการตัดสินใจและการกระทำของบุคคลในการค้นหา การซื้อ การใช้ ประเมินผลสินค้าหรือบริการที่คาดว่าจะสนองความต้องการของเขาได้

แนวคิดและความหมายที่นักวิชาการ 3 ท่านกล่าวข้างต้น อาจสรุปได้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภคหมายถึง การแสดงออกของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้สินค้าและบริการ รวมทั้งกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออก

2.2.2 รูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมของผู้บริโภคเริ่มต้นจากมีสิ่งเร้า (Stimulus) มากระตุ้น (Stimulate) ความรู้สึกของเขา ทำให้รู้สึกถึงความต้องการจนต้องทำการหาข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของเขาเพื่อทำการตัดสินใจซื้อและเกิดพฤติกรรมการซื้ออันเป็นการตอบสนอง (Response) ในที่สุด

1) สิ่งเร้า (Stimulus)

อาจเกิดขึ้นได้จากสิ่งเร้าภายใน (Inside Stimulus) ที่ร่างกายเกิดความไม่สมดุลทางกายภาพหรือทางจิต ใจ ก่อให้เกิดความต้องการที่จะรักษาสมดุลนั้นหรือจากสิ่งเร้าภายนอก (Outside Stimulus)

2) กล่องดำ (Black Box)

เป็นระบบของความรู้สึก ความต้องการและกระบวนการตัดสินใจที่เกิดขึ้นจากความคิดและจิตใจของผู้ซื้ออันเป็นสิ่งที่ยากแก่การเข้าใจที่ผู้บริหารต้องพยายามศึกษา เกี่ยวกับปัจจัยต่างๆที่มีต่อพฤติกรรมและการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ รวมถึงต้องศึกษาถึงกิจกรรมการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อด้วย

3) การตอบสนอง (Response)

เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อสินค้า เป็นการตอบสนองต่อสิ่งเร้าซึ่งผู้ซื้อจะตัดสินใจเกี่ยวกับชนิดของสินค้า ตราสินค้า ผู้ขาย เวลาที่จะซื้อและปริมาณที่จะซื้อ

4) กระบวนการการตัดสินใจ (Buying Decision Process)

ถึงแม้ผู้ซื้อจะมีลักษณะการซื้อ เหตุผลหรือความชอบที่แตกต่างกัน แต่ผู้ซื้อจะมีขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อที่เหมือนกัน ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ขั้นตอน คือ

4.1) การรับรู้ถึงความต้องการ ผู้ซื้อจะตระหนักถึงความต้องการในสิ่งที่ตนเองรู้ว่ายังขาดหายไปในชีวิตของตนและจะมองหาสินค้าที่สามารถมาเติมให้กับความต้องการนั้น เช่น ผู้ซื้อที่ตระหนักถึงความต้องการใช้โทรศัพท์มือถือ ก็จะสามารถทำการติดต่อกับผู้อื่นได้สะดวกมากขึ้น

4.2) การค้นหาข้อมูล ผู้ซื้อจะพยายามหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสินค้าให้มากที่สุดเพื่อนำมาใช้ในการตัดสินใจ เช่น ผู้ซื้อที่ต้องการโทรศัพท์มือถือ ก็จะทำการหารายละเอียดเกี่ยวกับโทรศัพท์มือถือทั้งหมดว่ามีอะไรบ้าง

4.3) การประเมินทางเลือก ผู้ซื้อจะนำข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาทำการเปรียบเทียบเพื่อหาทางเลือกที่ดีที่สุด เช่น ผู้ซื้อจะทำการเปรียบเทียบข้อมูลทั้งหมดที่ได้ระหว่างระบบโทรศัพท์

ระหว่างตราที่หือว่ามีลักษณะแตกต่างกันอย่างไร มีข้อโดดเด่นหรือข้อเสียแตกต่างกันอย่างไร ซึ่งอาจจะประเมินโดยการให้คะแนนจากมากไปหาน้อยในแต่ละคุณสมบัติ

4.4) การตัดสินใจ เป็นการตัดสินใจทำการซื้อจริง ซึ่งผู้ซื้อต้องตัดสินใจเกี่ยวกับสินค้า ตราสินค้า ผู้ขาย เวลาในการซื้อ และปริมาณการซื้อ เช่น เลือกระบบโทรศัพท์ เลือกตราโทรศัพท์ เลือกร้านค้าที่จะซื้อ เลือกช่วงเวลาที่จะซื้อ และจำนวนที่เหมาะสมที่จะซื้อ เป็นต้น

4.5) พฤติกรรมภายหลังการซื้อ ผู้ซื้ออาจจะมีพฤติกรรมในการตอบสนองความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจจากการซื้อหรือการใช้ดังกล่าวคือ

- เมื่อพึงพอใจ ก็จะทำซ้ำและบอกต่อ
- เมื่อไม่พึงพอใจก็จะเลิกใช้และบอกต่อหรือเรียกร้องให้ผู้ขายรับผิดชอบ

5) ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ

การตัดสินใจของผู้ซื้อจะมีปัจจัยต่างๆที่เข้ามาเกี่ยวข้องและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยด้านจิตวิทยา

5.1) ปัจจัยทางวัฒนธรรม เป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่สุดในการกำหนดความต้องการและพฤติกรรมของมนุษย์ เช่น การศึกษา ความเชื่อ ยังรวมถึงพฤติกรรมส่วนใหญ่ที่ได้รับการยอมรับภายในสังคมใดสังคมหนึ่งโดยเฉพาะ

5.2) ปัจจัยทางสังคม เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวัน และมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาท และสถานะของผู้ซื้อ

5.3) ปัจจัยส่วนบุคคล การตัดสินใจของผู้ซื้อมักได้รับอิทธิพลจากคุณสมบัติส่วนบุคคลต่าง ๆ เช่น อายุ อาชีพ สภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจ การศึกษา รูปแบบการดำเนินชีวิต วัฏจักรชีวิตครอบครัว

5.4) ปัจจัยทางจิตวิทยา การเลือกซื้อของบุคคลได้รับอิทธิพลจากปัจจัยทางจิตวิทยา ซึ่งจัดปัจจัยในตัวผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อและใช้สินค้า ปัจจัยทางจิตวิทยาประกอบด้วย การรับรู้ ความเชื่อและเจตคติ บุคลิกภาพ

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัย ซึ่งมีผลการศึกษารูปได้ดังนี้

2.3.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน

กาจ วัฒนศรีสง (2545) ศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ของโครงการสถานที่พักแรมเพื่อตอบสนองต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ของโครงการสถานที่พักแรมเพื่อตอบสนองต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศในพื้นที่อำเภอแม่จัน จังหวัดเชียงราย ในปี พ.ศ. 2545 วิธีการศึกษาเป็นการรวบรวมข้อมูลในพื้นที่ศึกษาร่วมกับการค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือ วารสารและหน่วยงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย โดยใช้ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์และประเมินโครงการโดยใช้อัตราการคิดลดร้อยละ 7 ประเมินการอายุโครงการ 15 ปี ตัดสินใจจากเกณฑ์ระยะเวลาคืนทุน (Payback period) การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (BCR) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) โดยโครงการมี การจัดการตามแนวคิดสถานที่พักแรมเชิงนิเวศและแนวคิดการจัดการสิ่งแวดล้อม

ผลการศึกษาพบว่า โครงการสถานที่พักแรมมีรูปแบบและการจัดการที่สอดคล้องและเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมสามารถสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่ช่วยนำไปสู่การพัฒนาการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน การก่อสร้าง ใช้สถาปัตยกรรมแบบล้านนา ประกอบด้วยบ้านพักสำหรับนักท่องเที่ยวจำนวน 10 หลัง บนพื้นที่ 12 ไร่ มีการออกแบบวางตำแหน่งอาคารให้เหมาะสมภายในบริเวณมีการปลูกพืชบำรุงรักษาดิน ใช้ระบบบำบัดน้ำเสียแบบบ่อเกรอะ บ่อซึม รวมทั้งใช้วัสดุ อุปกรณ์ประหยัดพลังงาน ร่วมกับกำหนดมาตรการลดปริมาณขยะมูลฝอยจากการดำเนินงาน โดยมีต้นทุนในการก่อสร้างทั้งหมด 6,736,000 บาท มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีละ 1,348,545 บาท และมีผลตอบแทนจากการดำเนินงานปีละ 2,217,600 บาท พบว่า การดำเนินโครงการคืนทุนได้ในระยะเวลา 7 ปี 9 เดือน ให้ผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 1,179,092.22 บาท มีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเท่ากับ 1.06 มีอัตราผลตอบแทนลดค่าจากการลงทุนร้อยละ 9.68 สรุปได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้และความเหมาะสมในการลงทุน ทั้งนี้ในการปฏิบัติจริงโครงการอาจมีผลกระทบภายนอกซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงแก่ผู้ลงทุน ได้ นอกจากนั้นควรวิเคราะห์ทางด้านตลาดเพิ่มเติมเพื่อทำให้การวิเคราะห์โครงการสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

งานวิจัยของ กาจ วัฒนศรีสง มีประโยชน์ต่อการศึกษา โดย ใช้เป็นแนวทางในการพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนและยัง ให้แนวคิดในเรื่องของรูปแบบและการจัดการว่า รูปแบบและการจัดการที่สอดคล้องและเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อม เป็นการ สนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และพัฒนา สู่การพัฒนาการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการกำหนดรูปแบบและการจัดการตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการลงทุน

2.3.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาทางด้านการตลาด

นพดล บุญเจริญ น.อ. (2550) ศึกษาความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อการจัดการท่องเที่ยวตลาดน้ำยามเย็นของเทศบาลตำบลอัมพวาอำเภอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อการจัดการท่องเที่ยวตลาดน้ำยามเย็นของเทศบาลตำบลอัมพวา อำเภอัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามและศึกษาเปรียบเทียบความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อการจัดการท่องเที่ยวตลาดน้ำยามเย็น จำแนกตามลักษณะส่วนบุคคลและลักษณะการท่องเที่ยว ซึ่งเลือกกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคือ นักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางมาเที่ยวตลาดน้ำยามเย็น เทศบาลตำบลอัมพวา อำเภอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม การศึกษาของงานวิจัยนี้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างจำนวน 385 คนและผลที่ได้วิเคราะห์ด้วย สถิติได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้การวิเคราะห์ t-test และการทดสอบความแปรปรวนทางเดียว (One-way analysis of variance) กำหนดค่าความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางมาเที่ยวตลาดน้ำยามเย็น 385 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 31-40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจส่วนตัว /ค้าขายส่วนตัว ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 5,000 – 10,000 บาท ระดับความพึงพอใจต่อการจัดการด้านทรัพยากรการท่องเที่ยวทั้งหมดอยู่ในระดับมาก และในด้านการบริการการท่องเที่ยวส่วนใหญ่อยู่ในระดับมาก ปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อการจัดการท่องเที่ยวตลาดน้ำยามเย็นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ อายุ รายได้ ระดับการศึกษา อาชีพ แรงจูงใจในการท่องเที่ยว กลุ่มผู้ร่วมเดินทาง โอกาสในการท่องเที่ยว ความถี่ในการท่องเที่ยว พาหนะที่ใช้ในการท่องเที่ยว และรูปแบบการท่องเที่ยวต่างกัน และผู้วิจัยได้มีข้อเสนอแนะในการปรับปรุงปัจจัยพื้นฐานที่เป็นสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ห้องสุขา สถานที่จอดรถ จัดสร้างสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ เพิ่มอุปกรณ์รองรับขยะให้เพียงพอ เพิ่มจำนวนเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกและประสานหน่วยงานต่างๆ มากำกับดูแลคุณภาพอาหาร

งานวิจัยของน.อ.นพดล บุญเจริญ ร.น. ทำให้ทราบว่าส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำยามเย็นอัมพวาเป็น เพศหญิง สถานภาพสมรส จบการศึกษา ระดับปริญญาตรี ประกอบธุรกิจส่วนตัว /ค้าขายส่วนตัว มีรายได้ต่อเดือน 5,000 – 10,000 บาท และพึง

พอใจต่อการจัดการทรัพยากรและการบริการมาก ประโยชน์ที่ได้จากงานวิจัยนี้ สามารถนำไปเป็นแนวทางและเป็นข้อมูลประกอบในการศึกษาทางด้านตลาดของโครงการลงทุน

ฐิติวัฒน์ ปัญญากรณ์ (2550) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อการเลือกที่พักประเภทโรงแรม รีสอร์ทและเกสต์เฮาส์ในจังหวัดเชียงราย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อการเลือกที่พักประเภท โรงแรม รีสอร์ท และเกสต์เฮาส์ในจังหวัดเชียงราย เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษามาพิจารณาปรับปรุงศักยภาพของที่พักให้เกิดความสอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยว ซึ่งเลือกกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคือ ชาวไทยที่เดินทางมาพักแรมในจังหวัดเชียงราย โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากสถานที่ต่างๆ เช่น จากสถานที่ท่องเที่ยว ท่าอากาศยานหรือสนามบิน สถานีขนส่งจังหวัด ย่านไนท์บาร์ซ่า เป็นต้น การศึกษาของงานวิจัยนี้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2550 ถึง เมษายน พ.ศ.2550 โดยการออกแบบสอบถามและนำมาวิเคราะห์โดยใช้วิธีการทางสถิติ เทคนิคการวิเคราะห์แบบจำลองหลายทางเลือก(Multinomial logit: MNL)

ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยต่อการเลือกที่พักประเภทเกสต์เฮาส์คือ ปัจจัยทางด้านรายได้และปัจจัยทางด้านสื่อที่ได้รับข้อมูลของที่พัก รีสอร์ท และนักท่องเที่ยวที่ได้รับข้อมูลของที่พักจากทางอินเทอร์เน็ต นี้จะไม่นิยมเลือกที่พักประเภทเกสต์เฮาส์เมื่อเทียบกับโรงแรม ซึ่งมีปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจต่อการเลือกประเภทที่พักตรงกันคือ ปัจจัยทางด้านสถานภาพ การศึกษา ค่าใช้จ่ายสำหรับที่พัก และปัจจัยด้านรายได้โดยที่ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้นักท่องเที่ยวมีแนวโน้มที่จะเลือกพักในประเภทรีสอร์ท มากกว่าโรงแรม

งานวิจัยของฐิติวัฒน์ ปัญญากรณ์ ทำให้ทราบว่า การตัดสินใจเลือกที่พักประเภทในจังหวัดเชียงรายของนักท่องเที่ยวชาวไทยขึ้นอยู่กับ รายได้ สถานภาพ การศึกษา ค่าใช้จ่ายสำหรับที่พัก สื่ออินเทอร์เน็ต ทั้งนี้ รายได้ และสื่อข้อมูลที่ได้รับ จะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ รายได้จะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักประเภทรีสอร์ทมากกว่าโรงแรม ทั้งนี้ ปัจจัยทางด้านสถานภาพ การศึกษา ค่าใช้จ่ายสำหรับที่พัก จะมีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่พักทุกประเภท ประโยชน์ที่ได้จากงานวิจัยนี้ สามารถนำไปเป็นแนวทางและเป็นข้อมูล ประกอบในการศึกษาทางด้านตลาดของโครงการลงทุน

ทัศนีย์ สุดจะหาและคณะ (2548) ศึกษาความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการโฮมสเตย์บางเจ้าฉ่า จ.อ่างทอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยภูมิหลังคือ เพศ สถานภาพ สมรส อาชีพ และรายได้ที่มีผลต่อความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการและเพื่อศึกษาให้ทราบถึงระดับความพึงพอใจต่างๆของนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการโฮมสเตย์บางเจ้าฉ่า ได้แก่ ด้านการ

จัดการ ด้านการบริการ ด้านสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านกิจกรรมการท่องเที่ยวในที่พัก และด้านการคมนาคมเข้าถึงที่พัก ซึ่งเลือกกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคือ นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเยือนและพักแรมในโฮมสเตย์บางเจ้าข้า การศึกษาของงานวิจัยนี้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างจำนวน 130 คนและผลที่ได้วิเคราะห์ด้วย สถิติได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ การวิเคราะห์ t-test และ One-way ANOVA

ผลการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยวส่วนมากเป็นเพศชาย สถานภาพสมรส อาชีพรับราชการ มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาท นักท่องเที่ยวมีความพึงพอใจด้านบริการมากที่สุด ด้านการจัดการ ด้านสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก ด้านกิจกรรมการท่องเที่ยวในที่พัก และด้านการคมนาคมเข้าถึงที่พักนักท่องเที่ยวมีความพึงพอใจมาก เพศและสถานภาพสมรสไม่มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว อาชีพและรายได้มี ความสัมพันธ์กับความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวโดยอาชีพกลุ่มแม่บ้านมีความพึงพอใจมากกว่าอาชีพกลุ่มอื่นๆ และผู้มีรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาทมีความพึงพอใจมากกว่าผู้มีรายได้สูงกว่า 20,000 บาท ความต้องการทั่วไปของนักท่องเที่ยวพบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีความคิดที่จะกลับมาเที่ยวอีกครั้ง และมีความยินดีที่จะแนะนำผู้อื่นมาเที่ยวโฮมสเตย์บางเจ้าข้า ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวโดยค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในเกณฑ์พึงพอใจมากสอดคล้องกับการที่โฮมสเตย์บางเจ้าข้าได้รับตราสัญลักษณ์มาตรฐานโฮมสเตย์ไทย

งานวิจัยของทัศนีย์ สุดจะหาและคณะ ทำให้ทราบว่าส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทาง มาท่องเที่ยวโฮมสเตย์บางเจ้าข้าเป็นเพศชาย สถานภาพสมรส รับราชการ มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท และพึงพอใจต่อการบริการมากที่สุด ความพึงพอใจขึ้นอยู่กับอาชีพและรายได้ และนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีความคิดที่จะกลับมาเที่ยวอีกครั้ง และมีความยินดีที่จะแนะนำผู้อื่นมาเที่ยวโฮมสเตย์บางเจ้าข้า ประโยชน์ที่ได้จากงานวิจัยนี้ สามารถนำไปเป็นแนวทางและเป็นข้อมูลประกอบในการศึกษาทางด้านตลาดของโครงการลงทุน

ณัฐชามณูย์ สุวิทย์พันธุ์ (2545) ศึกษาการ เปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทัศนคติและ แนวโน้มพฤติกรรม การท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ของนักท่องเที่ยวชาวไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง การ เปิดรับข่าวสาร ความรู้ ทัศนคติและแนวโน้ม พฤติกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ของนักท่องเที่ยวชาวไทย ซึ่งเลือกกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคือ นักท่องเที่ยวชาวไทย การศึกษาของงานวิจัยนี้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออก

แบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างจำนวน 580 คนและผลที่ได้วิเคราะห์ ข้อมูลใช้การแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าสัมประสิทธิ์แบบเพียร์สัน t-test และ One-way ANOVA

ผลการศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวชาวไทยมีการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ มีความรู้เกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์อยู่ในระดับปานกลาง มีทัศนคติที่ดีต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ และมีแนวโน้มพฤติกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ค่อนข้าง สูง อายุต่างกันมีการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์จากสื่อมวลชน สื่อบุคคลและสื่อเฉพาะกิจแตกต่างกัน อาชีพต่างกันมีการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์จากสื่อมวลชน แตกต่างกัน แต่สื่อบุคคลและสื่อเฉพาะกิจไม่แตก ต่างกัน เพศ สถานภาพสมรส การศึกษาและ รายได้ต่างกันมีการเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์จากสื่อมวลชน สื่อ บุคคลและสื่อเฉพาะกิจไม่แตกต่างกัน การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบ โฮมสเตย์จากสื่อมวลชน สื่อบุคคลและสื่อเฉพาะ กิจมีความสัมพันธ์ในเชิงลบกับความรู้เกี่ยวกับ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับแนวโน้มพฤติกรรม การท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ การเปิดรับข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ จากสื่อเฉพาะกิจมีความสัมพันธ์ ในเชิงบวกกับทัศนคติต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ ความรู้เกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์มีความเชิงบวกต่อทัศนคติและแนวโน้ม พฤติกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ ทัศนคติต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์มี ความสัมพันธ์เชิงบวกกับแนวโน้มพฤติกรรม การท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์

งานวิจัยของณัฐชามณูญ์ สุวิทย์พันธุ์ ทำให้ทราบว่า นักท่องเที่ยวชาวไทยมีการเปิดรับ ข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ มีความรู้เกี่ยวกับการ ท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์อยู่ในระดับปานกลาง มีทัศนคติที่ดีต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบ โฮมสเตย์ และมีแนวโน้มพฤติกรรม การท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ค่อนข้างสูง ประโยชน์ที่ได้ จากงานวิจัยนี้ สามารถนำไปเป็นแนวทางและเป็นข้อมูล ประกอบในการศึกษาทางด้าน ตลาดของ โครงการลงทุน

ณัฐกานต์ โรจนุตมะ (2542) ศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์การท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ในประเทศไทย โดยมิตัวตุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยกำหนดอุปสงค์การ ท่องเที่ยวภายในประเทศและค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวชาวกรุงเทพมหานคร เลือกกลุ่ม ตัวอย่างในการศึกษาคือ นักท่องเที่ยวชาวกรุงเทพมหานครจำนวน 372 คนในปี พ.ศ.2541

การศึกษาของงานวิจัยนี้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกแบบสอบถาม แล้วใช้แบบจำลอง
โลจิสติกและแบบจำลองการถดถอยในการวิเคราะห์

ผลการศึกษาโดยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model) พบว่า ปัจจัยสำคัญที่กำหนด
อุปสงค์การท่องเที่ยวภายในประเทศของชาวกรุงเทพมหานครคือ รายได้ข องครอบครัว
นักท่องเที่ยวและรูปแบบการเดินทาง โดยรายได้ของครอบครัวนักท่องเที่ยวมีความสัมพันธ์ในทิศ
ทางบวกกับอุปสงค์การท่องเที่ยวภายในประเทศของชาวกรุงเทพมหานคร ส่วนรูปแบบการเดินทาง
ที่มีบทบาทในการกำหนดอุปสงค์ดังกล่าวคือ รูปแบบการเดินทางด้วยตนเอง แต่เมื่อพิจารณาใน
กรอบเวลาที่ลดลงพบว่า ปัจจัยด้ งกล่าวมีความสำคัญลดลงและมีปัจจัยตัวอื่น ๆ ที่มีผลกำหนด
อุปสงค์การท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น คือ ฤดูกาลและขนาดของครอบครัว สำหรับตัวแปรอื่นๆ เช่น เพศ
อายุ การศึกษา อาชีพ ไม่มีอิทธิพลในการกำหนดอุปสงค์ดังกล่าว

ผลการศึกษาโดยแบบจำลองการถ ดถอย (Regression Analysis) พบว่า ปัจจัย
สำคัญที่กำหนดค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวชาวกรุงเทพมหานครคือ ภูมิภาคที่นักท่องเที่ยวเดินทาง
ไปและรายได้ของครอบครัวนักท่องเที่ยว โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางบวก สำหรับอายุและอาชีพ
ของนักท่องเที่ยวจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางลบ สำ หรับตัวแปรรายได้ของครอบครัวของ
นักท่องเที่ยว แม้จะไม่มีอิทธิพลในการกำหนดค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวมากนัก แต่เมื่อ
เปรียบเทียบกับตัวแปรอื่นๆพบว่า รายได้ของครอบครัวนักท่องเที่ยวยังมีความสำคัญในการ
กำหนดค่าใช้จ่ายเฉลี่ยนี้ในทิศทางบวก ส่วนตัวแปรอื่นๆนอกเหนือจากนี้จะไม่มีความสำคัญในการ
กำหนดค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักท่องเที่ยว

งานวิจัยของ ณัฐกานต์ ใจนุตมะ มีประโยชน์ต่อการศึกษานี้ โดยใช้เป็นแนวทางใน
การศึกษาความต้องการของนักท่องเที่ยวชาวไทย และทำให้ทราบว่าปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความ
ต้องการของนักท่องเที่ยวชาวไทยมีอะไร บ้าง และสามารถ นำงานวิจัยนี้ไปใช้ในการวางแผน
การตลาดของโครงการลงทุนได้

2.3.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาทางด้านเทคนิค

มินตรา ตีรณปริชญ์ (2548) ศึกษาการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชนบริเวณ
เทศบาลตำบลอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาทรัพยากร และการ
พัฒนาการท่องเที่ยวของชุมชนบริเวณเทศบาลตำบลอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียง วิเคราะห์ศักยภาพ
ในการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชนในพื้นที่ศึกษา วิเคราะห์แนวโน้มและผลกระทบจากการ

ท่องเที่ยวโดยชุมชน และเสนอแนะกรอบการพัฒนาการท่องเที่ยวและแนวทางการจัดการท่องเที่ยว โดยชุมชนในพื้นที่ศึกษา

ผลการศึกษาพบว่า บริเวณเทศบาลตำบลอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียงมีศักยภาพในการรองรับการพัฒนาการท่องเที่ยว โดยชุมชนซึ่งอยู่บนพื้นฐานของการอนุรักษ์มรดกทางวัฒนธรรม และระบบเศรษฐกิจพอเพียง ทั้งยังมีกลุ่มคนท้องถิ่นร่วมมือกันจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน อย่างไรก็ตามการพัฒนาการท่องเที่ยวดังกล่าวยังมีปัญหาของการกระจุกตัวของนักท่องเที่ยว ความเสื่อมโทรมของพื้นที่และความขัดแย้งระหว่างกลุ่มผู้ให้บริการท่องเที่ยว เนื่องจากขาดการจัดการและการประสานงาน โดยมีข้อเสนอแนะ ในการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชนบริเวณเทศบาลตำบลอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียงประกอบด้วย การฟื้นฟูแหล่งท่องเที่ยวในพื้นที่ใกล้เคียงและสร้างโครงข่ายการท่องเที่ยวเพื่อเป็นการกระจายนักท่องเที่ยวและผลประโยชน์จากการท่องเที่ยวไปยังพื้นที่โดยรอบทั้งยังจัดการให้มีการประสานงานระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่นและหน่วยงาน ต่างๆที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ

งานวิจัยของ มินตรา ตีรณปริณูญ มีประโยชน์ต่อการศึกษานี้ โดย ทำให้ทราบว่า แนวทางในการพัฒนาพื้นที่ชุมชนบริเวณเทศบาลตำบลอัมพวา เป็นแนวทางการอนุรักษ์ทรัพยากรในพื้นที่ ดังนั้นในการ กำหนด รูปแบบและ ลักษณะของสถานประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ ในโครงการลงทุน ควรจัดรูปแบบให้เหมาะสมกับพื้นที่ของชุมชนอัมพวา

นราธิป ผลบุญรักษ์ (2547) ศึกษาการปรับปรุงที่อยู่อาศัยเดิมเป็น "โฮมสเตย์" ของชมรมอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตำบลปลายโพงพาง อำเภอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบในการปรับปรุงที่อยู่อาศัยเดิม เจ้าของบ้าน "โฮมสเตย์" ของชมรมอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตำบลปลายโพงพาง อำเภอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เลือกรูปแบบตัวอย่างในการศึกษาคือ บ้านพัก "โฮมสเตย์" จำนวน 19 หลังที่เข้าร่วมโครงการของชมรมอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตำบลปลายโพงพาง อำเภอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม การศึกษาของงานวิจัยนี้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการ สัมภาษณ์ ออกแบบสอบถามและการลงพื้นที่ทำการสำรวจทางกายภาพ

ผลการศึกษาพบว่า รูปแบบเดิมในอดีตที่อาคารเรือนไทยภาคกลางมีรูปแบบเฉพาะตัวที่ลักษณะการใช้สอยส่วนใหญ่อยู่ภายในและมีห้องส้วม ภายนอกการอาบน้ำจะอาบน้ำที่คลองติดกับตัวบ้าน หรือน้ำคลองที่ใส่ตุ้มเอาไว้แล้วแกว่งสารส้มให้มีการตกตะกอนก่อนอาบน้ำ น้ำดื่มกันจะใช้การเก็บกักน้ำฝนไว้ในตุ้มใต้ถุนบ้าน แต่การปรับที่ อยู่อาศัยเดิมในปัจจุบันนี้พบว่า ใน ส่วนของห้องส้วมและห้องอาบน้ำ และห้องครัว มีการสร้างเพิ่มขึ้นนอกอาคารและในอาคาร แต่

ยังคงสภาพของอาคารที่เป็นสถาปัตยกรรมทรงไทย การปรับที่อยู่อาศัยเดิมของกลุ่มชมรมอนุรักษ์ ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตำบลปลายโพงพาง อำเภออัมพวา จังหวัด สมุทรสงคราม จากจำนวน 19 หลัง มีการไม่ปรับที่อยู่อาศัยเดิม 14 หลัง คิดเป็นร้อยละ 73.68 ส่วนอีกจำนวน 5 หลัง มีการ ปรับที่อยู่อาศัยเดิมในส่วนที่เป็นห้องน้ำและส่วนที่เป็นครัว คิดเป็นร้อยละ 26.32

งานวิจัยของนราธิป ผลบุญรักษ์ มีประโยชน์ต่อการศึกษาี้ โดยทำให้ท ราบรูปแบบ ที่อยู่อาศัยเดิมของเจ้าของบ้าน ตำบลปลายโพงพาง อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งเป็น พื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการที่ศึกษา ซึ่งสามารถนำมาใช้เป็น แนวทาง ในการกำหนด รูปแบบและ ลักษณะของสถานประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ในโครงการลงทุน

นิติ ลิศนันท์ (2544) ศึกษาแนวทางการอนุรักษ์และฟื้นฟูชุมชนริมน้ำคลองอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการตั้งถิ่นฐาน สถาปัตยกรรม ภูมิ สถาปัตยกรรม วิถีชีวิต และการใช้พื้นที่ของชุมชนริมน้ำคลองอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งเป็น สถานที่ประสูติของรัชกาลที่ 2 และเป็น ชุมชนริมน้ำที่มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว รวมทั้ง เสนอแนวทางการอนุรักษ์และฟื้นฟูชุมชนริมน้ำ การศึกษาของงานวิจัย นี้ศึกษาจากเอกสาร งานวิจัยและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องจากภาพถ่าย จากห้องสมุด แผนที่หรือภาพถ่ายทางอากาศและเก็บ ข้อมูลภาคสนามจากการสำรวจโดยการสังเกต (Observe) และการสัมภาษณ์ (Interview)

ผลการศึกษา พบว่า ชุมชนริมน้ำคลองอัมพวา มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ โดย สภาพแวดล้อม ชุมชนเป็นบ้านเรือนริมน้ำขนานกับลำคลองและหันหน้าบ้านหาดคลอง ส ภาพภูมิ ทัศน์ชุมชนมีความเป็นธรรมชาติ โดยมีสวนมะพร้าวอยู่หลังบ้าน วิถีชีวิตของผู้คนแถบนี้ย ังคงมี ความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับคลอง มีการตัดถนนเข้าสู่พื้นที่ริมน้ำก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของ ชุมชนกับพื้นที่แห่งนี้ เริ่มมีการก่อสร้างบ้านเรือนที่หันหน้าหาดถนนและหันหลังให้คลอง ส่งผลให้ เอกลักษณ์ด้านการตั้งถิ่นฐานของชุมชนเริ่มสูญเสี วิถีชีวิตชุมชนที่สัมพันธ์ รักับคลองลดน้อยลง ประเพณีทางน้ำเลือนหายไป มีการย้ายออกของประชากรสูง การศึกษาี้ได้แนะนำให้มีการ ควบคุมการใช้ที่ดินโดยจำแนกพื้นที่ออกเป็นเขตโบราณสถาน เขตอนุรักษ์อาคารและเขตควบคุม การก่อสร้าง เชื่อมโยงระบบเครือข่ายการสัญจร ปรับปรุงทางเดินเท้าและจุดเชื่อมต่อระหว่างชุมชน สองฝั่งคลองและเชื่อม เส้นทางสัญจรทางน้ำให้เป็นระบบ อนุรักษ์และปรับปรุงทางกายภาพของ อาคารและภูมิทัศน์ ริมน้ำ ในด้านรูปแบบ ขนาด ความสูง วัสดุก่อสร้างและองค์ประกอบทาง สถาปัตยกรรมและภูมิสถาปัตยกรรม พื้นฟูประเพณีทางน้ำที่เคยมีอยู่ของชุมชนและส่งเสริมให้เป็น แหล่งการท่องเที่ยว

งานวิจัยของ นิธิ ลิศนพันธ์ มีประโยชน์ต่อการศึกษาี้ โดย สามารถนำมาใช้เป็นแนวทาง ในการกำหนด รูปแบบและลักษณะของสถานประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ในโครงการลงทุน เพื่อให้สอดคล้องกับเอกลักษณ์ของพื้นที่ที่ทำการศึกษา

2.3.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาทางการบริหาร

รัตนภรณ์ มหาศรานนท์ (2546) ศึกษาความต้องการของนักท่องเที่ยวต่อการจัดโฮมสเตย์ในประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ความต้องการของนักท่องเที่ยวต่อการจัดโฮมสเตย์ในประเทศไทย ซึ่งเลือกกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาคือ นักท่องเที่ยวซึ่งเข้าพักในโฮมสเตย์ การศึกษาของงานวิจัยนี้ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการออกแบบสอบถาม และสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างระหว่างวันที่ 15 พฤษภาคม 2545 ถึง 16 ตุลาคม 2545 จำนวน 408 คน

ผลการศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวร้อยละ 97.8 เป็นคนไทย มีวัตถุประสงค์ที่จะพักผ่อน โดยระยะเวลาของการพัก ณ โฮมสเตย์คือ 1 วัน 1 คืน ความต้องการของกลุ่มตัวอย่างเรียงจากมากที่สุดคือ การต้อนรับที่เต็มที่ ความสะอาด การไม่หลอกลวงเอาเปรียบนักท่องเที่ยว ความปลอดภัยจากโจรผู้ร้าย ความเป็นกันเอง ความเอื้อเฟื้อ ความปลอดภัยจากอุบัติเหตุ ความต้องการที่จะได้รับประสบการณ์ที่แปลกใหม่ ผู้ประสานงานรู้ข้อมูลเป็นอย่างดี ต้องการเรียนรู้วิถีชีวิต การนำชมสถานที่ท่องเที่ยว การติดต่อสื่อสารที่เข้าใจ ตัวแปรซึ่งมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ได้แก่ เพศ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนา อายุ

งานวิจัยของรัตนภรณ์ มหาศรานนท์ ทำให้ทราบว่านักท่องเที่ยวที่เข้าพักในโฮมสเตย์มีความต้องการการต้อนรับที่เต็มที่ ความสะอาด การไม่หลอกลวงเอาเปรียบนักท่องเที่ยว ความปลอดภัยจากโจรผู้ร้าย ความเป็นกันเอง ความเอื้อเฟื้อ ความปลอดภัยจากอุบัติเหตุ ความต้องการที่จะได้รับประสบการณ์ที่แปลกใหม่ ผู้ประสานงานรู้ข้อมูลเป็นอย่างดี ต้องการเรียนรู้วิถีชีวิต การนำชมสถานที่ท่องเที่ยว การติดต่อสื่อสารที่เข้าใจ ประโยชน์ที่ได้จากงานวิจัยนี้ สามารถนำไปเป็นแนวทางและเป็นข้อมูลประกอบในการศึกษาทางการจัดการของโครงการลงทุน

2.4 วิธีการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ครั้งนี้ ผู้ศึกษามีปัจจัยการผลิตที่เป็นที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตั้งอยู่ติดแม่น้ำแม่กลอง บริเวณตลาดน้ำ อัมพวา ดังนั้นจึงต้องการศึกษา ถึงสภาพการแข่งขันรูปแบบและการบริหารจัดการที่เหมาะสมของโฮมสเตย์ เพื่อนำข้อมูลมา กำหนดรูปแบบโครงการ

ลงทุนและศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ และเป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจในการลงทุนต่อไป วิธีการศึกษาสามารถจำแนกการวิเคราะห์ได้ดังนี้

2.4.1 การวิเคราะห์ทางการตลาด (Market Analysis)

การวิเคราะห์ทางการตลาด เป็นการวิเคราะห์ถึงอุปสงค์และลักษณะตลาด เพื่อนำมาสู่การกำหนดขอบเขตของตลาด เป้าหมายลูกค้า การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งการวิเคราะห์ทางการตลาดในการศึกษานี้จะได้ มาซึ่งข้อมูลทางด้านอุปสงค์และอุปทานของธุรกิจโฮมสเตย์ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานที่สำคัญของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายและนำข้อมูลดังกล่าวมาปรับรูปแบบการให้บริการให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และนำไปใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพรวมถึงเป็นข้อมูลพื้นฐานในการวิเคราะห์ด้านการเงิน

2.4.2 การวิเคราะห์ทางเทคนิค (Technical Analysis)

การวิเคราะห์ทางเทคนิค จะเป็นการพิจารณาในเรื่องของลักษณะของอาคาร ทำเลที่ตั้งโครงการ และประมาณการต้นทุนในการก่อสร้างและปรับปรุง รวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินกิจการ ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลนี้จะเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะนำไปสู่การวิเคราะห์ทางการเงิน

2.4.3 การวิเคราะห์ทางการบริหาร (Managerial Analysis)

การวิเคราะห์ทางการบริหารจัดการ เป็นการวิเคราะห์การบริหารงานในลักษณะต่างๆ อาทิ การจัดการงานบุคคล การบริหารงานทั่วไป เป็นต้น ซึ่งการวิเคราะห์นี้จะนำไปสู่การบริหารจัดการที่เหมาะสมกับโครงการ เพื่อให้เกิดผลสำเร็จในการลงทุน

2.4.4 การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis)

การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการจะประกอบด้วย การกำหนดแหล่งที่มาของเงินลงทุน การกำหนดต้นทุน แอัตรผลตอบแทนของโครงการ ระยะเวลาคืนทุน เพื่อใช้ในการคำนวณกระแสเงินสดของโครงการ โดยมีการทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของโครงการ ด้วยการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ในกรณีที่ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามการคาดการณ์ หรือปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดต้นทุนของโครงการมีการเปลี่ยนแปลง เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินมีดังนี้

1) การพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

เป็นวิธีการประเมินโครงการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เป็นวิธีการที่ต้องการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิทั้งหมด (ทั้งกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย) และพิจารณากระแสเงินสดสุทธิ ถ้ากระแสเงินสดรับสุทธิสูงกว่ากระแสเงินสดจ่ายมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) จะเป็นบวก หมายถึงผลประโยชน์ในอนาคตคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันมีค่ามากกว่าเงินลงทุน คือ การลงทุนในโครงการได้รับผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุน สามารถคำนวณได้จากสูตร

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \text{CF}_0 + \text{CF}_1/(1+K)^1 + \text{CF}_2/(1+K)^2 + \dots + \text{CF}_N/(1+K)^N \\ &= \sum_{t=0}^N \text{CF}_t/(1+K)^t \end{aligned}$$

กำหนดให้

CF_0 = เงินลงทุนครั้งแรก (Initial Outlay)

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิในปีที่ t

N = อายุของโครงการ (ปี)

t = จำนวนปีของโครงการปีที่ 1, 2, 3, ..., N

K = อัตราคิดลด (Discount Rate)

หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจลงทุนในโครงการแบ่งได้เป็น 3 กรณี

1. $\text{NPV} >$ ศูนย์ หมายความว่า คุ้มค่าการลงทุน
2. $\text{NPV} <$ ศูนย์ หมายความว่า การลงทุนเท่าทุน
3. $\text{NPV} =$ ศูนย์ หมายความว่า ไม่คุ้มการลงทุน

2) การพิจารณาอัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)

เป็นการหาอัตราผลตอบแทนจากโครงการหรือการหาอัตราส่วนลด (Discount Rate) ที่ทำให้กระแสเงินสดหรือผลประโยชน์ทั้งหมดในอนาคตคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้ว มีค่าเท่ากับเงินลงทุนครั้งแรกพอดี (การหาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) ที่มีค่าเท่ากับศูนย์) สามารถคำนวณได้จากสูตร

$$NPV = CF_0 + CF_1/(1+K)^1 + CF_2/(1+K)^2 + \dots + CF_N/(1+K)^N$$

$$0 = CF_0 + CF_1/(1+IRR)^1 + CF_2/(1+IRR)^2 + \dots + CF_N/(1+IRR)^N$$

กำหนดให้

$$0 = \sum_{t=0}^N CF_t/(1+IRR)^t$$

CF_0 = เงินลงทุนครั้งแรก (Initial Outlay)

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิในปีที่ 1, 2, ..., N

N = อายุของโครงการ (ปี)

t = จำนวนปีของโครงการปีที่ 1, 2, 3,, N

K = ต้นทุนของเงินทุนของโครงการ (Project's cost of capital) ซึ่ง

จะใช้เป็นอัตราส่วนลด (Discount Rate)

เกณฑ์การตัดสินใจสำหรับอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) จะพิจารณาการลงทุนในโครงการที่มีอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มากกว่าอัตราค่าเสียโอกาสของเงินทุน เช่น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ โดยจะเลือกลงทุนในโครงการที่ให้ค่า $IRR > \text{Discount Rate}$ โดยในการคำนวณค่า IRR จะใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (Minimum Loan Rate: MLR) ของธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ 4 แห่ง เป็น Discount Rate

3) การพิจารณาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB)

คือระยะเวลาทั้งหมดที่ได้รับกระแสเงินสดสุทธิเท่ากับจำนวนเงินลงทุน เกณฑ์ในการตัดสินใจ คือ กิจการมีระยะเวลาคืนทุนน้อย เมื่อเทียบกับภาระเงินลงทุนที่เสียไป จะเป็นการดีต่อกิจการเนื่องจากเงินลงทุนมีจำนวนจำกัด

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{\text{กระแสเงินสดส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดทั้งปี}}$$

บทที่ 3

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโฮมสเตย์และอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

การท่องเที่ยวโฮมสเตย์ เป็นรูปแบบหนึ่งของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ได้รับความนิยมในหมู่นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ต้องการแสวงหาประสบการณ์แปลกใหม่และแตกต่างไปจากการท่องเที่ยวรูปแบบเดิมๆ รายได้จากนักท่องเที่ยวที่เข้าสู่ชุมชนทำให้สามารถสร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ และทำให้เกิดความภาคภูมิใจและปลุกสำนึกแห่งการอนุรักษ์และพัฒนาพื้นที่ให้มีความมั่นคงและยั่งยืน

โฮมสเตย์ (Home stay) หรือที่พักสัมผัสวิถีวัฒนธรรมชนบท หมายถึง บ้านพักประเภทหนึ่งที่นักท่องเที่ยวพักร่วมกับเจ้าของบ้านและมีวัตถุประสงค์ที่จะเรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวบ้านซึ่งเต็มใจที่จะถ่ายทอดวัฒนธรรม แลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน พร้อมทั้งจัดที่พักและอาหารให้กับนักท่องเที่ยวโดยได้รับค่าตอบแทนตามความเหมาะสม (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2545) โฮมสเตย์มีความหมายมากกว่าเป็นที่พัก เนื่องจากเป็นรูปแบบการท่องเที่ยวอย่างหนึ่งซึ่งยึดเอารูปแบบที่พักเป็นศูนย์กลางและจัดให้มีกิจกรรมในด้านต่างๆ ตามความต้องการของนักท่องเที่ยวอย่างหนึ่ง ซึ่งยึดเอารูปแบบที่พักเป็นศูนย์กลาง และจัดให้มีกิจกรรมในด้านต่างๆ ตามความต้องการของนักท่องเที่ยวรวมอยู่ด้วย

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องศึกษาถึงลักษณะและแนวทางการทำธุรกิจ โฮมสเตย์อย่างชัดเจน และต้องศึกษาถึงข้อมูลทั่วไปของ พื้นที่อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งเป็นทำเลที่ตั้งของโครงการลงทุน โดยนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาใช้ ประกอบในการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านบริหารจัดการ และด้านการเงิน ของโครงการลงทุน เพื่อใช้เป็นข้อมูลในตัดสินใจในการลงทุนของโครงการ

3.1 ลักษณะทั่วไปของโฮมสเตย์

3.1.1 ความเป็นมาของโฮมสเตย์

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 8 ที่เน้นบทบาทการพัฒนาชุมชน และการที่รัฐบาลออกกฎหมาย การกระจาย อำนาจสู่ท้องถิ่นเป็นแรงผลักดันให้องค์กร ท้องถิ่น และ หน่วยงานต่างๆ ให้ความสำคัญกับการสร้างรายได้ ให้กับชุมชนโดยใช้การท่องเที่ยวเป็นจุดขาย จึงทำให้เกิด

กิจกรรม การท่องเที่ยว หลายรูปแบบในชุมชน ซึ่งการจัดกิจกรรม โฮมสเตย์ ก็เป็นรูปแบบการ
ท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมมากทั้งจากองค์กรท้องถิ่น องค์กรเอกชน และหน่วยงานภาครัฐ

โฮมสเตย์ภายในประเทศไทยเกิดขึ้นมานาน แต่รูปแบบและกิจกรรมอาจแตกต่างกัน สรุป
ได้ตามยุคสมัยดังนี้ (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2545, น. 4-6)

1. ยุคเริ่มต้น (ปี พ.ศ. 2503 – ปี พ.ศ. 2525)

1.1 กระจายอยู่ในกลุ่มนิสิต นักศึกษา กลุ่มออกค่ายอาสาพัฒนาชนบท ต้องเรียนรู้
วิถีชีวิต รับทราบปัญหาในชนบท เพื่อนำมาพัฒนาสังคมตามอุดมคติ

1.2 กระจายอยู่ในกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ที่นิยมทัวร์ป่า โดยเฉพาะในแถบ
ภาคเหนือของประเทศไทย นักท่องเที่ยวจะพักที่บ้านชาวเขา โดยจุดพักนั้นจะขึ้นอยู่กับเส้นทาง
การเดินทาง

2. ยุคกลาง (ปี พ.ศ. 2526 – ปี พ.ศ. 2536)

กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่นิยมทัวร์ป่า เริ่มได้รับความนิยมมากขึ้น การพักค้าง
ในรูปแบบโฮมสเตย์ได้รับการพัฒนา รูปแบบและกิจกรรม โดยกระจายไปยังหมู่บ้านชาวเขา ที่
กว้างขวางมากขึ้น ในระยะนี้ มีการท่องเที่ยวในรูปแบบทัวร์ป่าที่มีการจัดโฮมสเตย์ เริ่มสร้างปัญหา
สังคม ได้แก่ ปัญหาเสพติด ปัญหาโสเภณี ปัญหาการปล้น ขโมย ปัญหาการฆ่าชิงทรัพย์

3. ยุคตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 - ปัจจุบัน

ยุคนี้เป็นการเน้นกระแส การพัฒนาสังคมสิ่งแวดล้อม ดังนั้นจะพบได้ว่า การท่องเที่ยว
จะมีแนวโน้มที่จะเป็นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

3.1 ในระยะประมาณปี พ.ศ. 2537- ปี พ.ศ. 2539 ในกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทย
เริ่มมีการท่องเที่ยวในรูปแบบโฮมสเตย์โดยกลุ่มนำร่องคือ กลุ่มที่เป็นนักกิจกรรมสังคม ทั้งรุ่นเก่า
และ รุ่นใหม่ เท่าที่สืบค้นพบว่า พื้นที่ที่ดำเนินการเรื่อง โฮมสเตย์ ก็จะเป็นพื้นที่ที่องค์กรพัฒนา
เอกชนไทยเข้าไปดำเนินการ เช่น เกาะยาว ว จังหวัดพังงา (กลุ่มประมงชายฝั่ง /อวนลาก อวนลุน)
หลังจากพื้นที่เกาะยาว จั งหวัด พังงา ได้มีพื้นที่อื่นเพิ่มขึ้น ได้แก่ หมู่บ้านคีรีวง จังหวัด
นครศรีธรรมราช บ้านแม่ทา จังหวัดเชียงใหม่ (กลุ่มเกษตรทางเลือก) บ้านผู้ใหญ่วิบูลย์ เขยเฉลิม
(เกษตรยั่งยืน)

3.2 ปี พ.ศ. 2539 เป็นต้นมา ได้มีการเคลื่อนไหวขึ้นในกลุ่มนักธุรกิจ ผู้ประกอบการ
ด้านการท่องเที่ยว โดยนำเสนอรูปแบบการท่องเที่ยวผสมผสานระหว่างการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ
(Adventure Ecotourism) และโฮมสเตย์

3.1.2 รูปแบบบริการของโฮมสเตย์ที่ควรจัดให้กับนักท่องเที่ยว

1. วิธีการดำเนินชีวิตที่เรียบง่ายแบบสังคมชนบท
2. วัฒนธรรมท้องถิ่นที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ
3. ความปลอดภัย
4. ความสะอาด ในสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
5. ห้องพักร่วมอาหาร
6. กิจกรรมทางการท่องเที่ยว ที่เน้นเพื่อการศึกษา เรียนรู้ สัมผัส และดูแลรักษา

สภาพธรรมชาติและระบบนิเวศ

3.1.3 ลักษณะของนักท่องเที่ยว

1. เป็นนักท่องเที่ยวอิสระ
2. มีความต้องการและความสนใจที่หลากหลาย
3. ไม่ยึดติดแหล่งท่องเที่ยวแหล่งใดแหล่งหนึ่ง
4. มีกำลังซื้อสูง
5. เป็นนักศึกษาหรือนักเรียนรู้อะหาประสบการณ์

3.1.4 เหตุผลที่นักท่องเที่ยวเลือกพักโฮมสเตย์

1. นักท่องเที่ยวรู้สึกใกล้ชิดและได้สัมผัสธรรมชาติที่สวยงาม
2. นักท่องเที่ยวมีโอกาส ที่จะพบปะกับชุมชนท้องถิ่นและแลกเปลี่ยนเรียนรู้วัฒนธรรมที่แตกต่างกัน
3. โฮมสเตย์มีราคาถูกกว่าการพักในโรงแรม

3.1.5 ความต้องการพื้นฐาน 10 ประการของนักท่องเที่ยว

1. เติงนอนที่สบายในราคาสมเหตุสมผล
2. ห้องอาบน้ำและส้วมที่สะอาด
3. อาหารพื้นบ้านง่ายๆ แต่ปรุงมาอย่างดี
4. ทิวทัศน์และธรรมชาติของชนบทที่สวยงาม
5. ประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมของท้องถิ่น
6. กิจกรรมการท่องเที่ยวในพื้นที่ เช่น เดินป่า ตกปลา ซึม้า ปีนเขา ซักกรยาน
7. ร้านค้าทั่วไปและร้านจำหน่ายสินค้าของที่ระลึก

8. ความบันเทิง เช่น ดนตรี การเต้นรำ การแสดงพื้นบ้าน
9. ความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว
10. ความเป็นมิตรและรอยยิ้มของเจ้าบ้าน

3.1.6 มาตรฐานโฮมสเตย์ไทย

1. ด้านที่พัก
 - 1.1 ลักษณะบ้านที่เป็นสัดส่วน
 - 1.2 ที่พักที่นอนสะอาดและสบาย
 - 1.3 มีห้องอาบน้ำและห้องส้วมที่สะอาดมิดชิด
 - 1.4 มีมุมพักผ่อนภายในบ้านหรือในชุมชน
2. ด้านอาหารและโภชนาการ
 - 2.1 ชนิดของอาหารและวัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหาร
 - 2.2 มีน้ำดื่มที่สะอาด
 - 2.3 ภาชนะที่บรรจุอาหารที่สะอาด
 - 2.4 ห้องครัวและอุปกรณ์ที่ใช้ในครัวที่ถูกต้องลักษณะ
3. ด้านความปลอดภัย
 - 3.1 มีการเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับการปฐมพยาบาล
 - 3.2 มีการจัดเวรยามดูแลความปลอดภัย
4. ด้านอภัยภัยไมตรีของเจ้าของบ้านและสมาชิก
 - 4.1 การต้อนรับและการสร้างความคุ้นเคย
 - 4.2 การสร้างกิจกรรมแลกเปลี่ยนความรู้ในวิถีของชุมชน
5. ด้านกิจกรรมการท่องเที่ยว
 - 5.1 มีรายการนำเที่ยวที่ชัดเจนซึ่งต้องผ่านการยอมรับจากชุมชน
 - 5.2 ข้อมูลกิจกรรมการท่องเที่ยว
 - 5.3 เจ้าของบ้านเป็นภาคีที่ท้องถิ่น
6. ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อม
 - 6.1 มีแหล่งท่องเที่ยวภายในชุมชนหรือบริเวณใกล้เคียง
 - 6.2 มีการดูแลแหล่งท่องเที่ยว

6.3 มีแผนงานหรือมาตรการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อลดผลกระทบจากการท่องเที่ยวและลดสภาวะโลกร้อน

6.4 มีกิจกรรมในการลดผลกระทบจากการท่องเที่ยว เพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและลดสภาวะโลกร้อน

7. ด้านวัฒนธรรม

7.1 การดำรงรักษาไว้ซึ่งวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่น

7.2 การรักษาวิถีชุมชนคงไว้เป็นกิจวัตรปกติ

8. ด้านการสร้างคุณค่าและมูลค่าของผลิตภัณฑ์ชุมชน

8.1 ผลิตภัณฑ์จากชุมชนเพื่อเป็นของที่ระลึกหรือของฝากเพื่อจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว

8.2 มีผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าและมูลค่าที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน

9. ด้านการบริหารของกลุ่มโฮมสเตย์

9.1 มีการรวมกลุ่มของชาวบ้าน

9.2 มีคณะกรรมการบริหารของกลุ่มโฮมสเตย์

9.3 กฎ กติกา การทำงานของคณะกรรมการ

9.4 มีการกระจายผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม

9.5 ระบบการจองล่วงหน้า ลงทะเบียน และชำระเงินล่วงหน้า

9.6 รายละเอียดค่าธรรมเนียมและบริการต่างๆที่ชัดเจนและเป็นปัจจุบัน

10. ด้านการบริการของกลุ่มโฮมสเตย์

10.1 มีเอกสาร สิ่งพิมพ์ ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของชุมชน

10.2 มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์

3.1.7 ขั้นตอนของธุรกิจโฮมสเตย์

1. การจองที่พัก (Reservation)

การจองที่พักสามารถทำได้หลายวิธี ได้แก่ การจองทางไปรษณีย์ การจองทางโทรศัพท์ การจองผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การจองที่พักควรได้รับการตอบสนองโดยทันที เพื่อเป็นการยืนยันการเข้าพักของนักท่องเที่ยวและถ้ามีเวลา ผู้ประสานงานควรส่งรายละเอียดให้กับนักท่องเที่ยวเพื่อศึกษาก่อนการเข้าพัก

ขั้นตอนการจองห้องพัก มีดังนี้

1. จัดบ้านพักตามลำดับ

2. ตอบรับการจอง อาจจะมีการใช้ระบบการเรียกเก็บค่าบริการบางส่วน เพื่อเป็นการป้องกันการไม่เข้าพักของนักท่องเที่ยวตามกำหนดเวลา ควรชี้แจงระยะเวลาการยกเลิกเข้าพักให้กับนักท่องเที่ยวได้รับทราบ

3. เก็บรักษาข้อมูลการจองสำหรับการลงทะเบียนเข้าพักต่อไป

2. การลงทะเบียน (Registration)

ในธุรกิจโรงแรมที่พัก ผู้เข้าพักต้องลงทะเบียนเพื่อเป็นหลักฐานและอ้างอิงในอนาคต ส่วนในลักษณะที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท การลงทะเบียนอาจไม่ต้องเป็นรูปแบบเหมือนธุรกิจโรงแรม แต่ควรเป็นรูปแบบการเก็บข้อมูลแบบง่าย ๆ

3. การต้อนรับและลงทะเบียน

1. ต้อนรับด้วยรอยยิ้มดูญาติมิตร แจ้งรายละเอียดค่าธรรมเนียมการเข้าพักและบริการต่างๆให้นักท่องเที่ยวทราบ

2. ให้นักท่องเที่ยวกรอกรายละเอียดและลงชื่อในใบลงทะเบียนการเข้าพัก

3. แจ้งรายละเอียดที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับข้อมูลของชุมชนและสภาพทั่วไป

4. นำนักท่องเที่ยวไปยังบ้านพัก

4. การบริการอาหาร

เนื่องจากนักท่องเที่ยวต้องพักกับเจ้าของบ้าน อาหารมื้อใดมื้อหนึ่งจึงมีความจำเป็นสำหรับนักท่องเที่ยว การนำเสนอรายการอาหารท้องถิ่นจึงเป็นเสน่ห์และจะทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจมากกว่าการนำเสนอรายการอาหารเช่นเดียวกับโรงแรมหรือรีสอร์ท ดังนั้นการวางแผนจัดเตรียมอาหารจึงมีความจำเป็นเพื่อป้องกันข้อผิดพลาดระหว่างปริมาณอาหารและจำนวนนักท่องเที่ยว ซึ่งต้องคำนึงถึง ข้อมูลของนักท่องเที่ยว เช่น เชื้อชาติ ศาสนา งบประมาณในการจัดทำอาหาร ปัจจัยด้านฤดูกาล อาหารประจำท้องถิ่น จำนวนนักท่องเที่ยว

3.1.8 ปัญหาในการจัดโฮมสเตย์ในประเทศไทย

จากการบรรยายพิเศษเรื่องการท่องเที่ยวเชิงชุมชนและการจัดโฮมสเตย์โดย DR.ERIK HOLM PETERSEN จากองค์การการท่องเที่ยวโลก (WTO) เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2544 สามารถสรุปปัญหาในการจัดโฮมสเตย์ในประเทศไทยได้ดังนี้

1. อุปสรรคทางด้านวัฒนธรรม การแลกเปลี่ยนด้านวัฒนธรรมระหว่างนักท่องเที่ยวกับเจ้าของบ้านไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นได้ง่ายๆ ทั้งนี้เพราะทั้งสองฝ่ายมีพื้นฐานทางวัฒนธรรมที่แตกต่าง

กัน สิ่งที่ถูกต้องของวัฒนธรรมหนึ่งอาจหมายถึงสิ่งที่ไม่เหมาะสมของอีกวัฒนธรรมหนึ่ง สิ่งเหล่านี้ อาจก่อให้เกิดความเข้าใจผิดและความคลาดเคลื่อนทางวัฒนธรรม นอกจากนี้ยังก่อให้เกิด ผลกระทบทางวัฒนธรรมได้อีกด้วย

2. ปัญหาด้านระดับความคาดหวังและความพึงพอใจที่แตกต่างกันระหว่างเจ้าของ บ้านและนักท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวอาจคาดหวังว่าเจ้าของบ้านควรจะเสนอสินค้าทา การท่องเที่ยวและบริการให้มากกว่าที่เป็นอยู่ ขณะที่เจ้าของบ้านคิดว่าบริการที่ตนเสนอขณะนี้ เป็นที่ พอใจแก่นักท่องเที่ยวแล้ว

3. อุปสรรคทางด้านภาษา ระหว่างเจ้าของบ้านกับนักท่องเที่ยว โดยเฉพาะ นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ บ่อยครั้งที่เจ้าของบ้านไม่สามารถสื่อสารกับนักทอ งเที่ยวได้ ซึ่งอุปสรรค เรื่องภาษาสามารถนำมาซึ่งปัญหาอื่นๆได้อย่างมากมาย

4. ปัญหาการจัดระบบการบริหารของชุมชน เป็นปัญหาในชุมชนซึ่งบางชุมชนได้ จัดตั้งองค์การบริหารในรูปแบบของชมรมหรือสมาคมการท่องเที่ยว อย่างไรก็ตามชุมชนบางแห่ง เกิดระบบ “ผูกขาด” ในการจัดสรรรายได้ซึ่งเกิดจากการแสวงหาผลประโยชน์ในเชิงธุรกิจของคน กลุ่มหนึ่งในชุมชนเท่านั้น

5. ปัญหาความไม่พร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับนักท่องเที่ยว

6. ปัญหาการขาดทักษะและความรู้ด้านการตลาดของชุมชน

3.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับอำเภออัมพวา

3.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริเวณพื้นที่เทศบาลปัจจุบัน เดิมเรียกว่า แขวงบางช้าง ไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัดว่า จัดตั้งขึ้นเมื่อใด บริเวณแขวงบางช้างนี้ถูกเรียกกันว่า “สวนนอก” ลักษณะเป็นชุมชนเล็กแต่มีความ เจริญทั้งการเกษตรกรรม และการพาณิชย์กรรม เพราะในสมัยพระเจ้าปราสาททอง แห่งกรุงศรี ออยุธยา แขวงบางช้างมีตลาดแห่งหนึ่ง เรียกว่า “ตลาดบางช้าง” มีนายตลาด บางช้าง เป็นผู้เก็บ ภาษีอากรขนอนตลาด นายตลาดผู้นี้เป็นผู้หญิงชื่อ น้อย มีบรรดาศักดิ์เป็นท้าวแก้วผลึก เป็นคนใน ตระกูลเศรษฐีในแขวงบางช้าง ซึ่งต่อมาเป็นต้นวงศ์ราชินิกุลบางช้าง ในสมัยพระบาทสมเด็จพระ พุทธเลิศหล้านภาลัย รัชกาลที่ 2 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ ในปี พ.ศ. 2481 ได้ รวมท้องที่ตำบลอัมพวา และตำบลบางกะพ้อมเข้าด้วยกันเป็นตำบลอัมพวาและทางราชการได้พิจารณาเห็นว่า พื้นที่ตำบล อัมพวามีจำนวนพลเมือง ความเจริญและรายได้พอสมควรที่จะจัดตั้งเป็นเทศบาลได้ เพื่อเป็นการ ส่งเสริมการปกครองส ่วนท้องถิ่นให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการปกครองตนเองและพัฒนาท้องถิ่น

อันเป็นการฝึกหัดและปลูกฝังการปกครองระบอบประชาธิปไตยให้แก่ประชาชน จึงได้ตราพระราชกฤษฎีกายกฐานะตำบลอัมพวา ขึ้นเป็นเทศบาลตำบลอัมพวา เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2483 (www.amphawa.net)

3.2.2 สภาพภูมิศาสตร์

ชุมชนอัมพวา ตั้งอยู่ในพื้นที่ตอนกลางของอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม มีเนื้อที่ประมาณ 2.5 ตารางกิโลเมตร ห่างจากกรุงเทพมหานครประมาณ 71 กิโลเมตรและห่างจากตัวจังหวัดสมุทรสงครามประมาณ 6 กิโลเมตร

ทิศเหนือ	จรดกับ	ตำบลบางช้าง อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม
ทิศใต้	จรดกับ	แม่น้ำแม่กลอง อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม
ทิศตะวันออก	จรดกับ	ตำบลบ้านปรก อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม
ทิศตะวันตก	จรดกับ	แม่น้ำแม่กลอง อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

ชุมชนอัมพวาตั้งอยู่บนพื้นที่ราบลุ่มแม่น้ำแม่กลอง มีแม่น้ำแม่กลองไหลผ่านพื้นที่ทางด้านทิศตะวันตกและมีคลองอัมพวาซึ่งแยกจากแม่น้ำแม่กลองไหลผ่านพื้นที่ชุมชน นอกจากนี้ยังมีคลองต่างๆ อีกหลายสายที่ไหลผ่านบริเวณพื้นที่ชุมชน เช่น คลองบางจาก คลองลัดตาโชติ คลองดาวดึงษ์ คลองผีหลอก คลองบางกะพ้อม ฯลฯ จากการที่มีโครงข่ายคลองคลองอยู่ทั่วไปภายในพื้นที่ชุมชนส่งผลให้เกิดความ สะดวกสบายทางด้านการคมนาคมทางน้ำ และการประกอบอาชีพโดยเฉพาะทางการเกษตรกรรม เป็นอย่างมากพื้นที่ส่วนใหญ่ภายในชุมชนจึงเป็นพื้นที่เกษตรกรรมและจากลักษณะสภาพทาง ภูมิศาสตร์ของพื้นที่ชุมชนอัมพวา ที่ได้รับอิทธิพลจากน้ำทะเลหนุน ทำให้มีน้ำไหลขึ้นลงตลอดทั้งปี ส่งผลให้ชุมชนอัมพวาชื่อว่าเป็นเมือง 3 น้ำ คือ มีทั้งน้ำจืด น้ำกร่อย และน้ำเค็ม ลักษณะภูมิอากาศของชุมชนอัมพวาโดยทั่วไปมีอุณหภูมิที่ไม่ร้อนมากนัก เนื่องจากมีที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากทะเล มีฝนตกชุก ในช่วงเดือนพฤษภาคมถึงเดือนตุลาคม ในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนกุมภาพันธ์ มีอากาศค่อนข้างเย็น

3.2.3 ระบบนิเวศน์และสิ่งแวดล้อม

ชุมชนอัมพวามีระบบนิเวศน์และสิ่งแวดล้อมตามธรรมชาติที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สืบเนื่องมาจากสภาพที่ตั้งของพื้นที่เป็นที่ราบลุ่มใกล้ปากแม่น้ำแม่กลอง สุ่อ่าวไทย ทำให้มีการตกตะกอนของแร่ธาตุต่างๆ ชุมชนอัมพวามีคลองสาขาย่อยของแม่น้ำแม่กลองไหลผ่านหลายสาย ได้แก่ คลองอัมพวา คลองดาวดึงษ์ คลองบางจาก คลองผีหลอกและคลองเล็กที่แยกย่อยจากคลองที่กล่าวมาข้างต้น สร้างความอุดมสมบูรณ์ให้แก่ดินในพื้นที่ ประชากรในชุมชนจึงประกอบ

อาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก โดยพื้นที่สวนผลไม้ส่วนใหญ่อยู่ถัดจากเรือนแถวริมคลองอัมพวาเข้าไป
ด้านใน

นอกจากความอุดมสมบูรณ์ของระบบนิเวศและสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติแล้ว
อัมพวายังได้ชื่อว่าเป็น “เมืองสามน้ำ” กล่าวคือ เป็นเมืองที่มีทั้งน้ำจืด น้ำกร่อย และน้ำเค็ม เมื่อน้ำ
ทะเลขึ้นจะดันน้ำจืดในแม่น้ำแม่กลองและคลองต่างๆ กลับขึ้นไป เมื่อน้ำทะเลหนุนขึ้นมาแทนที่น้ำ
จืดจะเปลี่ยนเป็น น้ำกร่อย หรือภาษาชาวบ้านเรียกว่า น้ำล้นจืด ล้นเค็ม ปริมาณน้ำ ขึ้น- ลง ในแต่
ละครั้งขึ้นอยู่กับวันข้างขึ้นข้างแรม โดยปริมาณน้ำขึ้น- น้ำลงต่ำกว่า โดยจะอยู่ในช่วงขึ้นหรือแรม
6-11 คำ การเป็นเมืองสามน้ำของชุมชนอัมพวาส่งผลให้เกิดความหลากหลายทางชีวภาพ รวมทั้ง
การสร้าง ความอุดมสมบูรณ์ของระบบนิเวศทำให้เกิดมีพรรณไม้ยืนต้นและ เป็นพุ่มต่างๆ มากมาย
เช่น ลำพู จากแสมดำ แสมขาว เหงือกปลาหมอ เป็นต้น มี สัตว์น้ำ ที่สำคัญได้แก่ ปลา กระบอก
ปลากะพง ปลาตะเพียน ปลาดิน กุ้งแม่น้ำหรือกุ้งก้ามกราม ปูที่พบมากได้แก่ปูแสม ปูก้ามดาบ
และหอยต่างๆ มีนกอพยพและนกประจำถิ่นมากกว่า 100 ชนิด เช่น นกยางควาย นกยางรอก
เหยี่ยวแดง นกเอี้ยง เป็นต้น และมีสัตว์เลื้อยคลาน เช่น กิ้งก่า และตุ๊กตาตัวทอง นอกจากนี้ยังมี
แมลงนานาชนิดอีกเป็นจำนวนมาก

การที่ชุมชนอัมพวามี ระบบนิเวศที่เหมาะสมกับการเจริญเติบโตของต้นลำพูแล้ว มัก
ให้พบเห็นต้นลำพูได้ทั่วไปบริเวณริมแม่น้ำ บริเวณนี้เองที่เป็นที่อยู่ของหิ่งห้อยนับล้านตัว หิ่งห้อย
นั้นกินใบอ่อนของต้นลำพูเป็นอาหารและอาศัยโพรงดินใต้ต้นลำพูเป็นที่วางไข่ การที่หิ่งห้อย
ต้องใช้เรือล่องไปตามแม่น้ำแม่กลองตอนกลางคืน อีกบริเวณหนึ่งที่พบหิ่งห้อยได้มากคือ คลอง
ผีหลอก ซึ่งเชื่อมต่อกับคลองอัมพวาและแม่น้ำแม่กลอง

เรือนแถวริมน้ำ การตั้งถิ่นฐานของชุมชนอัมพวาโดยทั่วไปนี้ นั้งเรือนขนานไปกับ
คลอง โดยหันหน้าเข้าหาคลอง เพื่อใช้ประโยชน์จากน้ำในการอุปโภคและการสัญจร ซึ่งบ้านเรือน
แถวริมน้ำสามารถพบเห็นได้ตลอดแนวสองฝั่งคลองอัมพวา ลักษณะทั่วไปเป็นเรือนแถวเก่า ที่
สร้างติดกันหรือต่อเนื่องกันเป็นแนวยาวตลอดลำคลอง ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของเรี ือนแถวริมน้ำ
ดั้งเดิมที่นิยมสร้างในอดีต ลักษณะทางสถาปัตยกรรมเป็นเรือนแถวไม้ชั้นเดียว หลังคามีสี่ที่ตั้งเป็น
ทรงปั้นหยา จั่วเดี่ยว และจั่วคู่ มุงด้วยกระเบื้องว่าวหรือสังกะสีลูกฟูก ประตูล้วนใหญ่เป็นบาน
เพี้ยมไม้เปิดกว้างตลอดแนวเพื่อประโยชน์ในการค้าขาย แลกเปลี่ยนสินค้า แต่ก็จะมีบ้านบางหลัง
ที่เป็นประตูไม้บานคู่มีช่องลม เหนือประตู เพื่อใช้ในการระบายอากาศ ส่วนหน้าต่างเป็นหน้าต่าง
ไม้บานเปิดคู่ พื้นบ้านเป็นไม้กระดานแผ่นใหญ่ผาผนังเป็นไม้แผ่นตีซ้อนเกล็ด ฝ้าเพดานเป็นแผ่นไม้
กระดานตีซ้อนทับกัน เรือนแถวริมน้ำที่สามารถพบเห็นได้ ในชุมชนอัมพวา มีลักษณะรูปทรงของ

หลังคาที่แตกต่างกัน โดยสามารถจำแนกรูปแบบ อาคารเรือนแถวริมน้ำตามรูปแบบหลังคาได้เป็น 4 แบบ คือ หลังคาทรงปั้นหยา หลังคาทรงจั่วเดี่ยว หลังคาทรงจั่วแฝด หลังคาทรงจั่วแฝดทรงไทย เอกลักษณะที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของเรือนแถวริมคลองอัมพวา คือ ป้ายชื่อร้านแบบโบราณ เนื่องจากในอดีต เรือนแถวเหล่านี้ เปิดเป็นร้านค้าขาย จึงมีป้ายชื่อร้านติดอยู่ แม้บ้านบางหลังจะถูกเปลี่ยนเป็นบ้านพักอาศัยแล้ว แต่ก็ยังคงมีป้ายให้เห็นอยู่หน้าบ้าน ป้ายร้านที่พบเห็น ในเรือนแถวริมคลองอัมพวา มีหลายรูปแบบ ส่วนใหญ่จะใช้ ตัวอักษรไทยคู่กับอักษรจีนสีทอง บนพื้นสีเข้ม หรือเป็นอักษรประดิษฐ์ที่มีลวดลายงดงาม

3.2.4 สภาพสังคม

เมืองอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียงมีโครงข่ายแม่น้ำแม่กลองที่เชื่อมโยงถึงกัน สภาพภูมิทัศน์ริมสองฝั่งแม่น้ำแม่กลองและคลองต่างๆ ยังมีความสวยงามร่มรื่น มีวัดต่างๆ และบ้านเรือนผู้คนเรียงรายอยู่สองฝั่งแม่น้ำลำคลองสลัดกับต้นลำพูและต้นจาม มีฉากหลังคือต้นมะพร้าว แยกจากแม่น้ำแม่กลองเข้าสู่คลองซอยต่างๆ จะเห็นสวนมะพร้าวสวนส้มโอ สวนลิ้นจี่ที่อุดมสมบูรณ์ การล่องเรือชมหิ่งห้อยในเวลากลางคืนก็เป็นอีกกิจกรรมหนึ่งซึ่งนักท่องเที่ยว ที่พักค้างแรมไม่ควรพลาด จุดชมหิ่งห้อยมีอยู่หลายแห่งตั้งแต่บริเวณใกล้เคียงตัวเมืองอัมพวา และสองฝั่งคลองตะเคียนมีหิ่งห้อยมากที่สุด

นักท่องเที่ยว ที่สนใจ สามารถติดต่อเช่าเรือหางยาวได้บริเวณท่าเทียบเรือเทศบาลตำบลอัมพวา นอกจากนี้ยังมีร้านอาหารรีสอร์ทและที่พักแบบ บูโฮมสเตย์หลายแห่งที่ให้บริการ เรือล่องแม่น้ำลำคลอง ทั้งช่วงเวลากลางวันและยามค่ำคืนเพื่อชมหิ่งห้อย

1. ของฝากและของที่ระลึก ผลไม้

ลิ้นจี่ ผลไม้ขึ้นชื่อที่สุดของอัมพวา พันธุ์ที่นิยมกันคือ พันธุ์คอมพิวเตอร์ ออกผลในช่วงเดือนมีนาคมถึงพฤษภาคมในช่วงเวลาดังกล่าวจะมีชาวสวนลิ้นจี่ ออกวางขายบริเวณสองข้างถนนสายอัมพวา-บางนกแขวก ในตลาดแม่กลองและบริเวณหน้าอุทยาน ร.2

ส้มโอ ที่นิยมปลูกในอำเภออัมพวา คือ พันธุ์ขาวใหญ่ มีผลใหญ่รสหวาน เนื้อเป็นสีขาว และไม่ละ หาซื้อได้ตลอดทั้งปีตามเพิงสองข้างทางถนนสายอัมพวา- บางนกแขวก ในตลาดแม่กลองและบริเวณด้านหน้าอุทยาน ร.2

น้ำตาลมะพร้าว มีทั้งน้ำตาลสดซึ่งยังไม่ได้เคี้ยวนำมาแช่เย็นดื่มแก้กระหาย และน้ำตาลที่เคี้ยวเสร็จและหยอดเป็นแผ่นแล้ว มีวางขายบริเวณ สองข้างถนนสายอัมพวา- บางนกแขวก บริเวณด้านหน้าอุทยาน ร. 2 บริเวณตลาดน้ำท่าคา ซึ่งดำเนินการผลิตและจำหน่าย โดยกลุ่ม

แม่บ้านเกษตรตลาดน้ำท่าคาและที่ทำกรากลุ่มแม่บ้านเกษตรรรดาวโด่งทองมีผู้มีจำหน่าย
หลายชุมชนบริเวณปากทางเข้าวัดจุฬามณี

2. ร้านอาหาร

โดยทั่วไป ร้านอาหารที่เราได้เอ่ยชื่อนั้นเป็นร้านอาหารที่นักท่องเที่ยวนิยมมารับ
ประทานกัน ในบริเวณที่ท่องเที่ยวนี้ได้แก่ เรือนนารี บ้านชมเดือน น้องอู๋ม อโศกนา กั่นเอง คู่แม่
ทอง ก้วยเตี่ยวหมะนาวแม่บุญมี

3. ที่พัก

สถานที่พักโดยทั่วไปอยู่นอกตัวเมืองอัมพวา บริเวณริมฝั่งแม่น้ำแม่กลอง แบ่งเป็น
บ้านพักแบบโฮมสเตย์ ซึ่งนักท่องเที่ยวพักอยู่กับชาวบ้าน บังกะโลและบ้านพักแบบรีสอร์ทริมน้ำ
บ้านพักแบบโฮมสเตย์มักจะกำหนดโปรแกรมของกิจกรรมการท่องเที่ยวเป็นแพ็คเกจให้ เลือก
บังกะโลจะเน้นความร่มรื่นตามธรรมชาติเป็นหลัก ขณะที่บ้านพักแบบรีสอร์ทจะเน้นความ
สะดวกสบายของที่พัก แต่ให้นักท่องเที่ยวเลือกทำกิจกรรมการท่องเที่ยวของตนเอง

3.2.5 สภาพเศรษฐกิจ

นอกจากอาชีพการเกษตรที่คนไทยส่วนใหญ่นิยมทำกันแล้ว ยังมีอีกหลากหลายอาชีพ
ในพื้นที่ชุมชน ที่มีเอกลักษณ์และเป็นมรดกทางวัฒนธรรมของชุมชนอัมพวา โดยเฉพาะการค้าขาย
บริเวณคลองอัมพวา ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของตลาดน้ำที่รุ่งเรืองมาในยุคสมัยหนึ่ง

ในปัจจุบันอาคารบ้านเรือนหลายหลัง ถูกปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งาน เพื่อให้
สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจ โดยบางหลังมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบอาคารจากเดิมที่เคยเป็น
บ้านพักอาศัย หรือร้านค้าให้กลายเป็นบ้านพักโฮมสเตย์ เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวในขณะที่
ร้านค้าเก่าแก่ทั้งหลาย ยังคงเปิดให้บริการอยู่ ซึ่งประกอบไปด้วยร้านค้าที่สำคัญ ๆ ดังนี้

ร้านสวรรคไอสถ 2

ตั้งอยู่เลขที่ 46 เซิงสะพานเทศบาล 1 ถนนเลียบบคลองอัมพวา เป็นร้านขายยาแผน
โบราณที่มีอายุประมาณ 100 กว่าปีเจ้าของร้านคือคุณบุญเกิด เจียมปรีชา ภายในร้านมีเครื่องบด
ยาแผนโบราณที่นำมาอัดเป็นยา เม็ดตามสูตรโบราณ ซึ่งนอกจากจะเป็นร้านขายยาแผนโบราณ
แล้ว ยังให้คำปรึกษาเกี่ยวกับสมุนไพรแก่ลูกค้าด้วย ปัจจุบันร้านสวรรคไอสถมีสาขาอีกแห่งหนึ่งอยู่
บริเวณตลาดเทศบาลอัมพวา

ร้านโสภาสพานิช

ตั้งอยู่เลขที่ 121 บริเวณริมคลองอัมพวา ฝั่งวัดอัมพวันเจติยาราม ถนนเลียบบคลอง
อัมพวา เดิมเป็นร้านตีเหล็กตราดาวรับตีโดยเฉพาะมีดปาดตาล แต่เนื่องจากในปัจจุบันการ

ประกอบอาชีพ ในการทำน้ำตาลมะพร้าวลดน้อยลงประกอบกับเทคโนโลยีในการทำมัดที่ทันสมัย ยิ่งขึ้น ส่งผลให้การสั่งทำมีดลดน้อยลง จึงเลิกกิจการไปในที่สุด เปลี่ยนมาเป็นขายข้าวมันไก่แทน ซึ่งเป็นที่รู้จักกันในนาม “ข้าวมันไก่โกกิม” ส่วนเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการตีเหล็กนั้น ยังคงเก็บรักษาเอาไว้ โดยเจ้าของร้านก็ยินยอมที่จะให้ความรู้เรื่องของการตีมีดแบบโบราณให้กับผู้ที่สนใจ

ร้านขายของชำ

เป็นร้านค้าที่มีทั่วไปในพื้นที่ชุมชนอัมพวา ส่วนใหญ่อยู่บริเวณริมคลองอัมพวา แสดงออกถึงเอกลักษณ์ของอาคารเรือนแถวริมน้ำเพื่อการค้าขายที่ปัจจุบันยังคง เหลือให้เห็นอยู่ เช่น ร้านขายของชำแต่คิบเฮง ร้านจินตนาภัณฑ์ ร้านอึ้งฮวด

ร้านขายของชำแต่คิบเฮง

ตั้งอยู่เลขที่ 145 ถนนเลียบบคลองอัมพวา เป็นร้านขายของชำและของใช้ในชีวิตประจำวัน ที่ขายทั้งปลีกและส่ง เจ้าของร้านคือ คุณบุญส่ง วรรณบรรเจิด หรือคุณท่อม เดิมร้านค้ามีอยู่ 5 คูหา แต่ในปัจจุบันเหลือเพียง 3 คูหา ส่วนอีก 2 คูหา นั้นได้เปลี่ยนสภาพเป็นโฮมสเตย์ให้นักท่องเที่ยวได้ เช้าพัก เปิดบริการทุกวันเวลา 07.00-19.00 น.

ร้านจินตนาภัณฑ์

ตั้งอยู่เลขที่ 269 ถนนเลียบบคลองอัมพวา เปิดมากกว่า 80 ปี โดยสืบทอดกิจการมา ตั้งแต่รุ่นปู่ ปัจจุบันเจ้าของกิจการ คือ คุณสุภาพรรณ บานชื่น เป็นร้านขายของใช้อุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน และของใช้ทางการเกษตรกรรม

ร้านเชียวฮวด

ตั้งอยู่เลขที่ 248 ถนนเลียบบนที่ ตำบลอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ขายของใช้ทั่วไป ทั้งปลีกและส่ง

ร้านถั่วทอดทองดี

ตั้งอยู่เลขที่ 217 ก่อนถึงสะพานขุนนิกร ถนนเลียบบคลองอัมพวา เป็นร้านทำถั่วทอด เพื่อขายส่งให้กับแม่ค้าในตลาดและพื้นที่ใกล้เคียง โดยมีกรรมวิธีการทอดแบบโบราณที่มีการ ประยุกต์เอาเทคโนโลยีบางอย่างเข้ามา ช่วยในการทุ่นแรง แต่ยังคงคุณภาพดีเยี่ยมของสินค้า เอาไว้ เจ้าของร้าน คือ คุณบุญยืน ซึ่งยังคงทอดตัวเอง และมีลูกชายเป็นผู้ช่วยในการผลิต สินค้าที่สำคัญได้แก่ ถั่วลิสงทอดคอกเกลือ ถั่วปากอ้า ถั่วลิสงคั่ว

กลุ่มทำขนมบ้านกอกจาก

ตั้งอยู่บริเวณถนนเลียบบนที่ เลี้ยววัดพระยาญาติไปเล็กน้อย เป็นการรวมกลุ่มของ ชาวบ้านในพื้นที่ ขนมส่วนใหญ่เป็นขนมห่อด้วยใบตอง เช่น ขนมกล้วย ขนมสอดไส้ ขนมตะโก้

ขนมสายบัว เป็นต้น ซึ่งโดยปกติแล้ว ขนมที่ได้จะนำไปส่งขายที่ตลาดแม่กลอง แต่สำหรับวันศุกร์ ถึงวันอาทิตย์จะนำไปขายเองที่ตลาดน้ำยามเย็น

ร้านขายขนมเฮงกี

ตั้งอยู่ที่ 100-120 ใกล้กับร้านคั่วกาแฟอิงเชิงหวด ถนนเลียบบนที เป็นร้านทำขนมของชาวจีน เช่น ขนมจันอับ ขนมเปียะ ขนมลูกเต๋า ขนมไส้ถั่ว ซึ่งเป็นการผลิตในรูปแบบอุตสาหกรรม ในครัวเรือนที่ทำสดใหม่ทุกวัน โดยเจ้าของร้านยินดีให้เข้ามาชมการทำขนม นอกจากนี้ร้านขายขนมเฮงกียังผลิตขนมที่ทำจากถั่ว และงา ให้เป็นรูปปลาเปิดหรือไก่ เพื่อใช้สำหรับการไหว้เจ้า โดยเฉพาะด้วย

เรือนขนมไทยอุทยาน ร. 2

ตั้งอยู่บริเวณใกล้ตลาดสดเทศบาล ถนนเลียบบนที บริเวณหน้าร้านเป็นร้านเสริมสวย ชื่อร้านเกษมณี ส่วนบริเวณด้านหลังร้าน เป็นแหล่งผลิตขนมไทยที่มีในสมัยรัชกาลที่ 2 เป็นหลัก โดยเฉพาะขนมที่หายากและขนมสูตรชาววัง เช่น ช่อม่วง ฝอยทอง ทองหย็บ ยิบ ทองหยอด ทองม้วน จำมงกุฏ ทองเอก และเสน่ห์จันทร์ เป็นต้น ร้านเรือนขนมไทยอุทยาน ร. 2 เปิดให้บริการในวันเสาร์-อาทิตย์ สำหรับวันจันทร์-ศุกร์ จะเปิดสอนทำขนมไทยในวรรณคดี ให้ผู้ที่สนใจตั้งแต่เวลา 12.00-22.00 น.

ร้านทองม้วนแม่บุญมา

ตั้งอยู่บริเวณปากทางเข้าวัดจุฬามณี เป็นขนมทองม้วนสูตรโบราณที่ขึ้นชื่อของชุมชนอัมพวา บริเวณนี้มีร้านค้าหลายร้านที่ทำทองม้วนสูตรโบราณขาย แต่ร้านที่เก่าแก่และมีชื่อเสียงมากที่สุดคือ ร้านทองม้วนแม่บุญมา ที่ขายมานานกว่า 3 ปี มีการพัฒนาหลักสูตรทองม้วนจากสูตรดั้งเดิมมาเป็นสูตรทองม้วนที่มีหลากหลายรสชาติ

ร้านกาแฟ

ชาวอัมพวานิยมดื่มกาแฟ โดยเฉพาะชาวสวนตาล ในหนึ่งวันชาวสวนตาลจะดื่มกาแฟได้ถึง 4 ครั้ง คือ ตอนเช้าก่อนไปสวนตาล จะแวะซื้อกาแฟกินกับขนมห่อใบตอง หรือขนมไหลต่างๆ ที่ร้านกาแฟจัดวางไว้ พร้อมทั้งซื้อใส่กระบอกนำไปแขวนที่ใต้ต้นตาล สำหรับดื่มแก้กระหายระหว่างทำงาน ตอนเย็นหลังจากขึ้นตาลเสร็จแล้ว จะแวะนั่งจิบกาแฟและคุยสังสรรค์กับเพื่อนสักพักแล้วจึงซื้อกลับไปฝากที่บ้าน ดังนั้นในอดีตจึงมีร้านกาแฟอยู่มาก แต่ในปัจจุบันเหลือร้านกาแฟเก่าแก่อยู่เพียง 3 ร้าน คือ

ร้านคั่วกาแฟอิงเชิงหวด

ตั้งอยู่เลขที่ 120-122 ก่อนถึงสะพานขุนนิกร ถนนเลียบบนที เป็นร้านคั่วกาแฟของคุณสัณชัย อารยอัศนี มีการคั่วกาแฟอยู่บริเวณด้านหลังบ้าน ในช่วงเวลา 07.00-15.00 น. เป็นประจำ

ทุกวัน โดยเมื่อการควักกาแฟ จะส่งกลิ่นหอมกรุ่นไปทั่วบริเวณริมคลองซึ่งผู้ที่สนใจและรักในรสชาติของกาแฟ สามารถขอเข้าชมการควักกาแฟ และซื้อกลับบ้านไปเป็นของฝากได้

ร้านกาแฟไอซารอส

ตั้งอยู่บริเวณใกล้ ห้วมมถนนโชติธำรงค์ ตัดกับถนนศรี รวิธัมพวา เป็นร้านชานกาแฟโบราณของตลาดอัมพวาที่มีอายุมากกว่า 50 ปี โดยในปัจจุบันมีเฮียยังเป็นผู้สืบทอดกิจการมาจากรุ่นคุณพ่อ บรรยายกาศภายในร้านเต็มไปด้วยคนรุ่นเก่าแก่ที่พามา นั่งสนทนาอยู่เป็นประจำ หรืออาจเรียกได้ว่าสกาแฟก็เป็นไปได้ การตกแต่งร้านยังเป็นกลิ่นอายของอดีต ที่ยังคงเอกลักษณ์ความเป็นร้านกาแฟก็เป็นร้านกาแฟโบราณแบบเงินได้เป็นอย่างดี เปิดบริการตั้งแต่ 06.00-19.00 น.

ร้านสมานการค้า

ตั้งอยู่เลขที่ 88-90 ถนนเลียบบนที่ ใกล้ร้านขนมเฮงกี้ เป็นร้านกาแฟควัด โดยใช้กาแฟโรบัสต้าจากทางภาคใต้มาเป็นวัตถุดิบโดยผ่านกระบวนการคั่วและบดแบบดั้งเดิมซึ่งโครงสร้างโดยทั่วไปแล้วจะทำการควักกาแฟในช่วงเช้าประมาณ 07.00 น.

3.2.6 แหล่งท่องเที่ยว

อุทยาน ร. 2

พระบรมราชานุสรณ์ พระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัย เป็นอาคารทรงไทย เก็บเครื่องทรง เครื่องใช้ในสมัย ร.2 และในบริเวณอุทยานมีสวนพันธุ์ไม้ในวรรณคดี อยู่ติดกับแม่น้ำแม่กลองซึ่งอุทยานดังกล่าว ได้ก่อตั้งโดยมูลนิธิบรมราชานุสรณ์ พระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัยในฐานะพระองค์มีภูมิลาเนาที่อัมพวาซึ่ง สมเด็จพระเทพฯ เป็นองค์ประธานเสด็จมาเปิดงานเป็นประจำทุกปีดังาม ร่มรื่น สดชื่น ที่อุทยาน ร.2 อุทยาน ร.2 เป็นอีกหนึ่งสถานที่นำมาพักผ่อนสำหรับวันหยุดสุดสัปดาห์ ภายในร่มรื่นด้วยพ รรณไม้ไทยหลากหลายชนิด รวมทั้งชมพิพิธภัณฑ์ที่เล่าเรื่องเมืองอัมพวาได้เป็นอย่างดี

วัดกุฎีทอง

วัดกุฎีทอง เดิมเป็นกุฎี 2หลังคู่ตั้งอยู่บริเวณติดแม่น้ำ แม่กลองหลังจากโดนกระแสน้ำหลากพัดจมหายไปเหลือเพียงหนึ่งหลังไว้ให้ชมกันกุฎีไม้สักทองที่เหลือเพียงหลัง เดียว พิพิธภัณฑ์ภายในกุฎีไม้สัก ภาพเขียนบานประตูดั่งงาม

วัดบางกุ้ง

เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวที่แวะเวียนมาเพื่อสักการะองค์หลวงพ่อมณีนิลที่ประดิษฐานอยู่ในอุโบสถที่ถูกหุ้มไปด้วยต้นไทรที่มีอายุนานกว่าร้อยปี

หิ้งห้อย

หิ้งห้อย จัดว่าเป็นแมลงมหัศจรรย์ พบตามแหล่งที่อยู่อาศัยทั่วทุกภาคของประเทศไทย แต่ทั่วทั้งโลกนั้นมีหิ้งห้อยรวมกันมากกว่า 2,000 ชนิด สามารถแยกออกเป็นถิ่นที่อยู่อาศัยที่มักอาศัยอยู่ตามแหล่งน้ำ และชนิดที่อยู่บนบก หิ้งห้อย มีชื่อเรียกตามภาษาถิ่นต่างๆ เช่น ทิ้งถ่วง ตึงโหน่ง

ตลาดน้ำยามเย็น

ตลาดน้ำยามเย็นเป็นโครงการของเทศบาลตำบลอัมพวา ที่จัดให้เป็นประจำในช่วงเวลาเย็นทุกวันศุกร์ถึงวันอาทิตย์ บริเวณปากคลองอัมพวา โดยชาวบ้านจะพายเรือเพื่อนำของมาขาย ประกอบไปด้วยอาหารคาวและอาหารหวานมากมาย เช่น กุ้งเผา ปลาหมึกเผา ก๋วยจั๊บ ผัดไทย หอยทอด ก๋วยเตี๋ยว กาแฟโบราณ เป็นต้น รวมถึงผลผลิตที่ได้ จากสวนในชุมชนอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียง เช่น กัลฉ่าย ส้มโอ มะพร้าว พืช ผักสวนครัว เป็นต้น นอกจากนี้พื้นที่ริมคลองบริเวณตลาดน้ำ ยังจัดเป็นถนนคนเดินโดยมีร้านค้าจำหน่ายอาหารและขนมในวรรณคดี รวมถึงร้านจำหน่ายของที่ระลึกต่างๆ มากมาย ช่วงเวลาที่จัดตลาดน้ำอยู่ระหว่าง 16.00-21.00 น.

บทที่ 4

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน ในโครงการใดๆ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำการวิเคราะห์ทางการตลาดเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลทางด้านอุปสงค์และอุปทานของ โครงการ การวิเคราะห์ทางด้าน เทคนิคเพื่อให้ได้มาซึ่ง ทำเลที่ตั้ง ลักษณะของ สิ่งปลูกสร้าง การวิเคราะห์ ทางด้านการบริหารเพื่อให้ได้มาซึ่งการจัดรูปแบบการบริหารที่เหมาะสม ข้อมูลที่ได้ จะนำมา ประกอบการตัดสินใจในการกำหนดรูปแบบของโครงการ การวางแผนการตลาด การบริหารจัดการ และการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์และความคุ้มค่าในการลงทุน

4.1 การวิเคราะห์ทางการตลาด (Market Analysis)

การวิเคราะห์ทางการตลาดเป็นการได้มาซึ่งข้อมูลทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน ของกิจการโฮมสเตย์ ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานที่สำคัญ ในการนำข้อมูลดังกล่าวมา กำหนดรูปแบบการ ให้บริการ

ตามความต้องการของมาผู้ใช้บริการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาด น้ำอัมพวา และนำไปใช้เป็น แนวทางในการวางแผนการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงเป็น ข้อมูลพื้นฐานในการวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยข้อมูลได้มาจากการตอบแบบสอบถาม สรุปได้ดังนี้

4.1.1 การวิเคราะห์ด้านอุปสงค์

1) การวิเคราะห์ตัวแปรทางประชากรศาสตร์

จากการตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง ผู้ใช้บริการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบ โฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า

1.1) ช่วงอายุของผู้มาใช้บริการอันดับหนึ่งคือ ช่วงอายุระหว่าง 21-30 ปี ถึงร้อยละ 39.33 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิงร้อยละ 64.67 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด เพศชายร้อยละ 35.33 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 1.1) ผลจากการสอบถามพบว่า กลุ่มวัยทำงานและวัยรุ่นสนใจที่จะมาใช้บริการโฮมสเตย์มากกว่ากลุ่ม อื่นๆ ซึ่งจะเห็นว่ากลุ่มดังกล่าวเป็นกลุ่มวัยที่ยัง มีความต้องการท่องเที่ยวและต้องการเรียนรู้สิ่ง ใหม่ๆทำให้เกิดการเดินทางท่องเที่ยวมากกว่ากลุ่มวัยอื่นๆ

ตารางที่ 4.1

ความสัมพันธ์ระหว่างเพศและอายุของผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

อายุ	เพศ				รวม	
	ชาย		หญิง		จำนวน	ร้อยละ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
ไม่เกิน 20 ปี	3	2.00	18	12.00	21	14.00
21 – 30 ปี	20	13.33	39	26.00	59	39.33
31 – 40 ปี	18	12.00	21	14.00	39	26.00
41 – 50 ปี	12	8.00	19	12.67	31	20.67
มากกว่า 50 ปีขึ้นไป	-	-	-	-	-	-
รวม	53	35.33	97	64.67	150	100.0

ที่มา : จากการตอบแบบสอบถาม

1.2) กลุ่มอาชีพที่ มาใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาอันดับหนึ่งคือ กลุ่มข้าราชการและรัฐวิสาหกิจร้อยละ 28.00 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาเป็นกลุ่มที่ไม่ได้ทำงานหรือว่างงานร้อยละ 24.67 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดซึ่งกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษา กลุ่มพนักงานบริษัทเอกชนร้อยละ 24 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 23.33 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ตามลำดับ โดยทุกกลุ่มอาชีพ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 62 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาในระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีร้อยละ 20.67 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีร้อยละ 17.33 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 4.2) ผลจากการสอบถาม พบว่า ทุกกลุ่มอาชีพสนใจมาใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา แสดงให้เห็นว่าตลาดน้ำอัมพวาเป็นแหล่งท่องเที่ยวหนึ่งที่ได้รับความสนใจ และได้รับความนิยม มั่นักท่องเที่ยวด้วยระยะทางและการเดินทางที่สะดวก และไม่ไกลจาก กรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ตลาดน้ำอัมพวาและอำเภออัมพวา เอง ยังมีเอกลักษณ์ในด้านวัฒนธรรมและบรรยากาศที่ยังเป็นธรรมชาติจึงเป็นจุดดึงดูดให้ทุกคนอยากที่จะมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาและอำเภออัมพวา

ตารางที่ 4.2

ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพและระดับการศึกษาของผู้มาใช้บริการ

อาชีพ	ระดับการศึกษา			รวม	
	ต่ำกว่า ปริญญาตรี (คน)	ปริญญาตรี (คน)	สูงกว่า ปริญญาตรี (คน)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	1	29	12	42	28.00
พนักงานบริษัทเอกชน	3	27	6	36	24.00
ธุรกิจส่วนตัว	9	19	7	35	23.33
ไม่ได้ทำงานหรือว่างงาน	18	18	1	37	24.67
รวม	31	93	26	150	100.00
ร้อยละ	20.67	62.00	17.33	100.00	

ที่มา : จากการตอบแบบสอบถาม

1.3) กลุ่มผู้มีรายได้ที่มาใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำ อัมพวามากที่สุดคือกลุ่มผู้มีรายได้ตั้งแต่ 10,001 - 30,000 บาท ร้อยละ 40.67 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 28.67 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด กลุ่มผู้มีรายได้ 30,001 - 50,000 บาทร้อยละ 18.66 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มผู้มีรายได้ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไปร้อยละ 12.00 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ตามลำดับ (ตารางที่ 4.3) ผลจากการสอบถามพบว่า กลุ่มผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ส่วนใหญ่ จะเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ประจำ สำหรับกลุ่มที่ไม่ได้ทำงานหรือว่างงานซึ่งส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาที่ใช้บริการโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวาเช่นกัน แสดงให้เห็นว่า ทุกระดับอาชีพและ ทุกระดับรายได้ต้องการมาใช้บริการโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ดังนั้นนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำ อัมพวาจึงมีความหลากหลายในเรื่องของอาชีพและรายได้

ตารางที่ 4.3

ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพและระดับรายได้ของผู้มาใช้บริการ

ระดับรายได้	อาชีพ				รวม	
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ (คน)	พนักงาน บริษัทเอกชน (คน)	ธุรกิจ ส่วนตัว (คน)	ไม่ได้ทำงาน หรือว่างงาน (คน)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,001 บาท	0	3	4	36	43	28.67
10,001-30,000 บาท	27	24	9	1	61	40.67
30,001-50,000 บาท	12	6	10	0	28	18.66
50,000 บาทขึ้นไป	3	3	12	0	18	12.00
รวม	42	36	35	37	150	100.00

ที่มา : จากการตอบแบบสอบถาม

2) การวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้ใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

2.1) จากการสอบถามเหตุผลที่ผู้ให้บริการโฮมสเตย์เลือกพักโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า ร้อยละ 62 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด เลือกเพราะได้ใกล้ชิดและสัมผัสธรรมชาติ ร้อยละ 20 จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเลือกเพราะสนใจวัฒนธรรมท้องถิ่น ร้อยละ 10 เลือกเพราะสะอาด ปลอดภัย และร้อยละ 8 เลือกเพราะราคาถูก ผลจากการสอบถาม สังเกตได้ว่าราคามีได้เป็นปัจจัยใน การตัดสินใจ ที่จะเลือกสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา แต่ผู้ให้บริการโฮมสเตย์ให้ความสำคัญกับสภาพแวดล้อมภายนอกได้แก่ ธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม วัฒนธรรม เป็นต้น

2.2) จากการสอบถามจุดเด่นของสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ พบว่า ร้อยละ 37.30 จากกลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า โฮมสเตย์มีจุดเด่นที่รูปแบบการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและวัฒนธรรม ร้อยละ 32 จากกลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า โฮมสเตย์มีจุดเด่นด้านการบริการที่เป็นกันเองของเจ้าของบ้านพัก ร้อยละ 28.70 จากกลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า โฮมสเตย์มีจุดเด่นที่รูปแบบสถานที่พักที่เป็นแบบเฉพาะของแต่ละพื้นที่ และร้อยละ 2 จากกลุ่มตัวอย่างให้ความเห็น ได้ใกล้ชิดธรรมชาติ ผลจากการสอบถามสังเกตได้ว่า นักท่องเที่ยวสนใจพักโฮมสเตย์เนื่องจากโฮมสเตย์เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและวัฒนธรรม

2.3) จากการสอบถามการเดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาของนักท่องเที่ยว พบว่า ร้อยละ 60 จากกลุ่มตัวอย่าง เดินทางโดยรถยนต์ ร้อยละ 29.30 จากกลุ่มตัวอย่าง เดินทางโดยรถไฟหรือรถทัวร์ ร้อยละ 6.70 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางโดย รถยนต์ของสำนักงานหรือที่ทำงานและร้อยละ 4.0 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางโดยบริษัทนำเที่ยว ผลจากการสอบถาม สังเกตได้ว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่นิยมเดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาโดยรถยนต์

2.4) จากการสอบถามผู้ร่วมเดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา พบว่า ร้อยละ 50.70 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางมากับเพื่อน ร้อยละ 31.30 จากกลุ่มตัวอย่าง เดินทางมากับครอบครัว ร้อยละ 14 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางมากับคู่รักและร้อยละ 4.0 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางมาคนเดียว ผลจากการสอบถาม สังเกตได้ว่า ผู้ใช้บริการโฮมสเตย์เดินทางมาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาส่วนใหญ่มาท่องเที่ยวเกี่ยวกับเพื่อนและครอบครัว

2.5) จากการสอบถามความถี่ในการเดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา พบว่า ร้อยละ 44 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางมาท่องเที่ยวครั้งแรก ร้อยละ 40.70 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางมาท่องเที่ยว 2-3 ครั้ง ร้อยละ 8 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางมาท่องเที่ยว 4-5 ครั้งและร้อยละ 7.30 จากกลุ่มตัวอย่างเดินทางมาท่องเที่ยวมากกว่า 5 ครั้ง ผลจากการสอบถาม สังเกตได้ว่า นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาจะกลับมาเที่ยวซ้ำอีกครึ่ง

2.6) จากการสอบถาม ช่วงวันหยุดพักผ่อนและระยะเวลาพักผ่อนของผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์ พบว่า ร้อยละ 86 จากกลุ่มตัวอย่างพักผ่อนในช่วงวันศุกร์ -วันเสาร์ ร้อยละ 14 จากกลุ่มตัวอย่างพักผ่อนในช่วงวันอาทิตย์ -วันพฤหัสบดี โดยร้อยละ 56 จากกลุ่มตัวอย่าง พักแรม 1 คืน ร้อยละ 40.67 จากกลุ่มตัวอย่างพักผ่อน 2-3 คืน ร้อยละ 2 จากกลุ่มตัวอย่างพักผ่อน 4-5 คืน และร้อยละ 1.33 จากกลุ่มตัวอย่างพักผ่อน 5 คืนขึ้นไป ผลจากการสอบถามสังเกตได้ว่า นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาจะ นิยมพักผ่อนในช่วงวันหยุดคือ ช่วงวันศุกร์ -วันเสาร์ โดยมีระยะเวลาพักผ่อน 1-3 คืน

2.7) จากการสอบถามการตัดสินใจในการหาสถานที่พักผ่อน พบว่า ร้อยละ 73.30 จากกลุ่มตัวอย่าง ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ตัดสินใจในการหาสถานที่พักผ่อน ร้อยละ 26.70 จากกลุ่มตัวอย่าง ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ได้ตัดสินใจด้วยตนเอง ผลจากการสอบถาม สังเกตได้ว่า ผู้ใช้บริการโฮมสเตย์ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ดังนั้นเพศหญิงจึงเป็น ผู้ตัดสินใจในการหาสถานที่พักผ่อน

2.8) จากการสอบถาม ความยากง่ายในการจัดที่หาสถานที่พักผ่อน บริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า ร้อยละ 62 จากกลุ่มตัวอย่าง หาที่พักผ่อนบริเวณตลาดน้ำอัมพวาได้ง่าย และ

ร้อยละ 38 จากกลุ่มตัวอย่าง หาที่พักแรมบริเวณตลาดน้ำอัมพวาได้ยาก เหตุผลที่หาสถานที่พักแรม บริเวณตลาดน้ำอัมพวายากเพราะ ที่พักไม่มีห้องว่างร้อยละ 75.44 จากกลุ่มตัวอย่างที่หาที่พักยาก และไม่รู้จักรักที่พักร้อยละ 24.56 จากกลุ่มตัวอย่างที่หาที่พักยาก ผลจากการสอบถามสังเกตได้ว่า ยังมีนักท่องเที่ยวบางส่วนที่ไม่สามารถจัดหาสถานที่พักแรมบริเวณตลาดน้ำอัมพวาได้ เนื่องจาก สถานที่พักไม่มีห้องว่างเพียงพอ

2.9) จากการสอบถามสื่อที่ทำ ให้ผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์รู้จักตลาดน้ำอัมพวา พบว่า ร้อยละ 29.26 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จัก ตลาดน้ำอัมพวาจากเพื่อนและบุคคลใกล้ชิด ร้อยละ 24.43 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 17.33 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากโทรทัศน์ ร้อยละ 15.63 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากนิตยสารการท่องเที่ยว ร้อยละ 5.68 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากการจัดงานท่องเที่ยวของหน่วยงานต่างๆ ร้อยละ 4.26 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากสื่อแผ่นพับ ร้อยละ 1.70 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากวิทยุ และร้อยละ 1.70 จากกลุ่มตัวอย่างรู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากสื่ออื่นๆ ผลจากการสอบถาม สังเกตได้ว่า ผู้ที่เดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา ส่วนใหญ่ รู้จักตลาดน้ำอัมพวาจากคำแนะนำของ เพื่อนและบุคคลใกล้ชิด อินเทอร์เน็ต และโทรทัศน์

2.10) จากการสอบถาม ความเต็ม ใจจ่ายค่าห้องพักตามราคาที่กำหนด โดย ผู้ใช้บริการคาดหวังว่าภายในห้องพักจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ พบว่า ผู้ใช้ บริการโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวาที่ให้ความเห็นในแต่ละข้อเกินร้อยละ 50 จากกลุ่มตัวอย่างมีดังนี้

กรณีราคาห้องพักไม่เกิน 1,000 บาท ภายในห้องควรจัดให้มีทีวี และตู้เย็น

กรณีราคาห้องพัก 1,000 – 1,500 บาท ภายในห้องควรจัดให้มีทีวี เคเบิลทีวี ตู้เย็น แอร์ และอุปกรณ์อาบน้ำ

กรณีราคาห้องพัก 1,5001 – 2,000 บาท ภายในห้องควรจัดให้มีทีวี เคเบิลทีวี ตู้เย็น แอร์ อินเทอร์เน็ต อุปกรณ์อาบน้ำ ผลไม้ น้ำดื่ม หนังสือพิมพ์และนิตยสาร

กรณีราคาห้องพัก 2,000 บาทขึ้นไป ภายในห้องควรจัดให้มีทีวี เคเบิลทีวี ตู้เย็น แอร์ อินเทอร์เน็ต โทรศัพท์ อุปกรณ์อาบน้ำ ผลไม้ น้ำดื่ม หนังสือพิมพ์และนิตยสาร

2.11) จากการสอบถาม ความเต็มใจที่จะจ่ายค่าห้องพักเพิ่ม หากสถานที่พักแรม ติดริมแม่น้ำ พบว่า ร้อยละ 43.40 จากกลุ่มตัวอย่างเต็มใจจ่ายเพิ่ม 500 บาท ร้อยละ 33.30 จากกลุ่มตัวอย่าง เต็มใจจ่ายเพิ่ม 300 บาท ร้อยละ 17.30 จากกลุ่มตัวอย่างเต็มใจจ่ายเพิ่มมากกว่า 1,000 บาท และร้อยละ 6.0 จากกลุ่มตัวอย่าง เต็มใจจ่ายเพิ่ม 700 บาท ผลจากการสอบถาม

สังเกตได้ว่า นักท่องเที่ยวที่ต้องการพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ส่วนใหญ่เต็มใจที่จะจ่ายค่าห้องพักเพิ่มอีก 500 บาท หากสถานที่พักแรมติดริมแม่น้ำ

2.12) จากการสอบถาม บริการที่ผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์ต้องการให้มี พบว่า ร้อยละ 22.20 จากกลุ่มตัวอย่างต้องการร้านอาหารและเครื่องดื่ม ร้อยละ 17.10 จากกลุ่มตัวอย่างต้องการให้มีอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 15.70 จากกลุ่มตัวอย่าง ต้องการให้มีบริการรถรับ-ส่ง ร้อยละ 15.0 จากกลุ่มตัวอย่างต้องการให้มีนวด สปา ร้อยละ 14.50 จากกลุ่มตัวอย่างต้องการให้มีร้านขายสินค้าที่ระลึก ร้อยละ 8.70 จากกลุ่มตัวอย่างต้องการให้มีบริการซักรีด ร้อยละ 6.10 จากกลุ่มตัวอย่างต้องการให้มีร้านเสริมสวย และร้อยละ 0.70 จากกลุ่มตัวอย่างต้องการให้มีบริการอื่นๆ ผลจากการสอบถาม สังเกตได้ว่า บริการที่ผู้ใช้บริการโฮมสเตย์ต้องการคือ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม อินเทอร์เน็ต บริการรถรับ-ส่ง นวดสปา

3) การวิเคราะห์จำนวน ความต้องการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่มาท่องเที่ยวบริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า

3.1) นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 400 คน ไม่เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 288 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 72 ของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา

3.2) นักท่องเที่ยวที่ มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา ไม่เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จำนวน 288 คน สนใจที่จะพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จำนวน 194 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 67.36 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่ไม่เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

3.3) นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 400 คน เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 112 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 28 ของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา

3.4) นักท่องเที่ยวที่ เที่ยวตลาดน้ำอัมพวา เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 112 คน มีนักท่องเที่ยวที่พักมากกว่า 1 ครั้งหรือกลับมาพักซ้ำจำนวน 49 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 43.75 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

3.5) นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 400 คน ไปเที่ยวอุทยาน ร.2 จำนวน 219 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 54.75 ของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา

3.6) จำนวนผู้เข้าชมอุทยาน รัชกาลที่ 2 ประจำปี 2551 รวมทั้งสิ้น 247,291 คน

ตารางที่ 4.4

จำนวนผู้เข้าชมอุทยาน รัชกาลที่ 2 ประจำปี 2551

เดือน	ผู้ใหญ่ (คน)	เด็ก (คน)	หมู่คณะ (คน)	รวมทั้งสิ้น (คน)
มกราคม	13,104	2,795	410	16,309
กุมภาพันธ์	13,861	2,762	81	16,704
มีนาคม	15,062	3,896	683	19,641
เมษายน	18,258	1,977	721	20,956
พฤษภาคม	16,080	1,780	472	18,332
มิถุนายน	11,268	1,308	322	12,898
กรกฎาคม	15,215	3,825	760	19,800
สิงหาคม	20,808	4,782	528	26,118
กันยายน	15,407	2,429	237	18,073
ตุลาคม	20,087	3,646	572	24,305
พฤศจิกายน	19,023	4,457	330	23,810
ธันวาคม	24,587	4,924	834	30,345
รวม	202,760	38,581	5,950	247,291

ที่มา : เอกสารประกอบการประชุมสามัญประจำปี 2551 คณะกรรมการมูลนิธิพระบรมราชานุสรณ์ พระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัยในพระบรมราชูปถัมภ์, 14 กรกฎาคม 2552.

การหาจำนวนความต้องการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

นักท่องเที่ยวที่ไปเที่ยวอุทยาน ร.2	219	คน	ไปเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา	400	คน
นักท่องเที่ยวที่ไปเที่ยวอุทยาน ร.2	202,760	คน	ไปเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา	$400 \times 202,760$	คน
				<u>219</u>	

ดังนั้นประมาณการนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวารวมทั้งสิ้น 370,338 คนต่อปี หรือคิดเป็น 30,861 คนต่อเดือน หรือคิดเป็น 1,029 คนต่อวัน

**กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยวที่ไม่เคยพักและสนใจที่สถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณ
ตลาดน้ำอัมพวา**

นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 400 คน ไม่เคยพักสถานที่พักแรมใน
รูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 288 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 72.0 ของ
นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาดังนั้น

นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา	400	คน ไม่เคยพัก	288	คน
นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา	1,029	คน ไม่เคยพัก	$288 \times 1,029$	คน
			<hr/>	
			400	

นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาและไม่เคยพักสถานที่พักแรมในรู ปแบบโฮม
สเตย์บริเวณตลาดน้ำ อัมพวามีจำนวน 741 คนต่อวัน ซึ่งกลุ่มนี้สนใจที่จะพักสถานที่พักแรมใน
รูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ร้อยละ 67.36 ดังนั้นความต้องการสถานที่พักแรมใน
รูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาของนักท่องเที่ยว สำหรับกลุ่มที่ 1 มีจำนวน 499 คนต่อวัน

กลุ่มที่ 2 นักท่องเที่ยวที่เคยพักและพักมากกว่า 1 ครั้งหรือกลับมาพักซ้ำ

นักท่องเที่ยวที่เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา
จำนวน 122 คน มีนักท่องเที่ยวที่พักมากกว่า 1 ครั้งหรือกลับมาพักซ้ำ จำนวน 49 คน หรือคิดเป็น
ร้อยละ 43.75 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เคยพักส ถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาด
น้ำอัมพวา

นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา	400	คน เคยพัก	112	คน
นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา	1,029	คน ไม่เคยพัก	$112 \times 1,029$	คน
			<hr/>	
			400	

นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวาเคยพักและพักมา กกว่า 1 ครั้งหรือกลับมาพัก
ซ้ำมีจำนวน 288 คนต่อวัน ซึ่งกลุ่มนี้สนใจที่จะพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาด
น้ำอัมพวาร้อยละ 43.75 ดังนั้นความต้องการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำ
อัมพวาของนักท่องเที่ยว สำหรับกลุ่มที่ 2 มีจำนวน 126 คนต่อวัน

ดังนั้นจำนวนนักท่องเที่ยวที่ต้องการสถานที่ พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาด
น้ำอัมพวามีจำนวน 625 คนต่อวัน

4.1.2 การวิเคราะห์ด้านอุปทาน

จากการสำรวจพบว่า จำนวนผู้ประกอบการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณ ตลาดน้ำอัมพวา มีประมาณทั้งสิ้น 18 แห่งสามารถรองรับคนเข้าพักต่อวันได้ประมาณทั้งสิ้น 427 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 68.33 ของจำนวนความต้องการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณ ตลาดน้ำอัมพวาของนักท่องเที่ยว ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณ ตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 10 แห่ง สรุปได้ดังนี้

- 1) รูปแบบการบริหารจัดการโฮมสเตย์ ส่วนใหญ่เป็นการบริหารโดยเจ้าของคนเดียว หรือบริหารร่วมกับญาติพี่น้อง
- 2) ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการมาแล้วเฉลี่ยประมาณ 3 ปี
- 3) ลักษณะรูปแบบโฮมสเตย์ ส่วนใหญ่เป็นบ้านอยู่อาศัยและได้รับปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติม โดยมีทั้งเจ้าของยังอาศัยอยู่ และไม่ได้อาศัยอยู่ด้วย
- 4) ส่วนใหญ่โฮมสเตย์จะมีการบริการเฉพาะห้องพัก หากเป็นโฮมสเตย์ที่สามารถรองรับผู้มาใช้บริการได้มากก็จะมีบริการ กิจกรรมนำเที่ยว นวดแผนไทย สำหรับใน ส่วนของ ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายของที่ระลึก อินเทอร์เน็ตมีบ้างแต่ไม่มากนัก อัตราการให้บริการกิจกรรมนำเที่ยวเฉลี่ยร้อยละ 20 ของจำนวนผู้เข้าพักทั้งหมด ค่าบริการคนละ 60 บาท สำหรับอัตราการให้บริการอินเทอร์เน็ตเฉลี่ยร้อยละ 20 ของจำนวนผู้เข้าพักทั้งหมด ค่าบริการคนละ 30 บาท
- 5) โฮมสเตย์แต่ละแห่งจะมีจำนวนห้องไม่มากนัก เนื่องจากข้อจำกัดด้วยขนาดและพื้นที่ห้องพักมีทั้งที่มีขนาดเล็กและขนาดใหญ่โดยห้องขนาดใหญ่สามารถรองรับผู้เข้าใช้บริการได้มากถึง 10 คน ราคาห้องพักมีตั้งแต่ระดับราคาต่ำสุด 500 บาทต่อห้องต่อคืน จนถึงมากกว่า 2,000 บาทต่อห้องต่อคืน โดยระดับราคาห้องพักจะสูงในช่วงวันศุกร์ -วันเสาร์ ซึ่งเป็นวันหยุด สัปดาห์ และราคาจะต่ำในช่วงวันอาทิตย์-วันพฤหัสบดีซึ่งเป็นทำงาน นอกจากนี้ระดับ ราคาห้องพัก ยังขึ้นอยู่กับขนาดของโฮมสเตย์ สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆที่ผู้ประกอบการโฮมสเตย์มีบริการให้กับผู้มาใช้บริการ โดยระดับราคาห้องพักที่สูงจะมี สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง ได้แก่ ทีวี ตู้เย็น แอร์ เค. บิลทีวี เครื่องทำน้ำอุ่น อินเทอร์เน็ต ส่วนระดับราคาห้องพักที่ไม่สูงส่วน ใหญ่จะเป็นห้องพัสดม (ตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5

จำนวนห้องพัก จำนวนคนเข้าพัก ราคาห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวก
ของผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 10 แห่ง

ชื่อโฮมสเตย์	จำนวนห้องพัก	จำนวนคนเข้าพักสูงสุดต่อวัน	ราคาห้องพัก(บาทต่อห้องต่อคืน)		สิ่งอำนวยความสะดวก
			ช่วงวันอาทิตย์ - วันพฤหัสบดี	ช่วงวันศุกร์ - วันเสาร์	
ฐิโนทัย โฮมสเตย์	4	38	ไม่เปิด	700 - 2,500	พัดลม ทีวี ตู้เย็น
บ้านครูปู่	15	55	1,000 - 2,500	1,600 - 4,000	แอร์ เคเบิล ทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น
บ้านป้าน้อยโฮมสเตย์	3	16	1,000 - 1,200	1,000 - 1,200	พัดลม แอร์
บ้านคลองอัมพวา	7	36	800 - 2,000	1,000 - 2,200	แอร์ ทีวี ตู้เย็น
บ้านแม่อารมย์โฮมสเตย์	12	50	800 - 1,000	1,200	พัดลม แอร์ ทีวี
เพลินอัมพวารีสอร์ท	5	12	1,000 - 2,000	1,400 - 2,800	พัดลม แอร์ เคเบิลทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น
ฐุณิชาณัฐติศรีรีสอร์ท	10	30	800 - 1,000	1,000 - 1,200	แอร์ เคเบิล ทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น
บ้านเรือนสบาย	8	24	500 - 800	700 - 1,000	แอร์ ทีวี
บ้านบุปผารีสอร์ท	10	34	600 - 1,800	800 - 2,000	แอร์ เคเบิล ทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น
บ้านเลียบนที	3	25	800 - 1,800	1,000 - 2,000	พัดลม

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และตอบสอบถาม

6) อัตราการเข้าพักเฉลี่ยในช่วงวันอาทิตย์ – วันพฤหัสบดี เฉลี่ยร้อยละ 20 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด และในช่วงวันศุกร์ – วันเสาร์ เฉลี่ยร้อยละ 95 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด

7) ต้นทุนแปรผัน สามารถประเมินต้นทุนผันแปรได้ดังนี้

- ต้นทุนห้องพัก	คิดเป็นอัตราร้อยละ	5.0	ของรายรับห้องพัก
- ต้นทุนกิจกรรมนำเที่ยว	คิดเป็นอัตราร้อยละ	85.0	ของรายรับกิจกรรมนำเที่ยว
- ต้นทุนบริการอินเทอร์เน็ต	คิดเป็นอัตราร้อยละ	30.0	ของรายรับบริการอินเทอร์เน็ต
- ต้นทุนอาหารเช้า	คิดเป็นอัตราร้อยละ	5.0	ของต้นทุนห้องพัก
- ค่าไฟฟ้า	คิดเป็นอัตราร้อยละ	6.0	ของรายรับรวม
- ค่าน้ำประปา	คิดเป็นอัตราร้อยละ	1.0	ของรายรับรวม
- ค่าโทรศัพท์	คิดเป็นอัตราร้อยละ	1.0	ของรายรับรวม
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	คิดเป็นอัตราร้อยละ	5.0	ของรายรับรวม

ที่มา : จากการศึกษาและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

4.2 การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค (Technical Analysis)

การวิเคราะห์ ทางด้านเทคนิค จะเป็นการพิจารณาในเรื่องของลักษณะของอาคารทำเลที่ตั้งโครงการ และประมาณการต้นทุนในการก่อสร้างและปรับปรุง รวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินกิจการ ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลนี้จะเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะนำไปสู่การวิเคราะห์ทางการเงิน จากการสำรวจพบว่า มีโฮมสเตย์ที่ตั้งอยู่ติดริมแม่น้ำแม่กลอง บริเวณตลาดน้ำอัมพวา 18 แห่ง โดยส่วนใหญ่ที่ตั้งของโฮมสเตย์บริเวณด้านหน้าเป็นถนนคนเดินนักท่องเที่ยวสามารถเดินทางผ่านหน้าโฮมสเตย์ได้ บริเวณโดยรอบประกอบด้วย ร้านอาหาร ร้านผลไม้ ร้านจำหน่ายของที่ระลึก นวดแผนไทย เรือจำหน่ายอาหารผลไม้ เป็นต้น

4.3 การวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการ (Managerial Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการ เป็นการวิเคราะห์การบริหารงานในลักษณะต่างๆ อาทิ การจัดการงานบุคคล การบริหารงานทั่วไป เป็นต้น ซึ่งการวิเคราะห์นี้จะนำไปสู่การบริหารจัดการที่เหมาะสมกับโครงการ เพื่อให้เกิดผลสำเร็จในการลงทุนของโครงการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า การบริหารจัดการส่วนใหญ่เป็นแบบเจ้าของบริหารเพียงคนเดียว โดยมีพนักงานไม่เกิน 10 คนขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ

4.4 รูปแบบของโครงการลงทุน

ผลจากการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านบริหารจัดการ นำมาซึ่งการกำหนดรูปแบบของโครงการลงทุนดังนี้

4.4.1 ท่าเลที่ตั้งโครงการลงทุน

โครงการตั้งอยู่ริมแม่น้ำแม่กลอง บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม (ตามภาพที่ 4.1) โดยบริเวณถนนก่อนถึงทางเข้าโครงการจะเป็นร้านจำหน่ายของที่ระลึก ร้านขายขนมไทย ทำเรือไปเที่ยวชมหิ่งห้อย การเดินทางสามารถเดินทางได้โดยรถยนต์ รถไฟ รถประจำทาง เป็นต้น ระยะทางจากกรุงเทพมหานคร ถึงตลาดน้ำอัมพวา ประมาณ 71 กิโลเมตรและห่างจากตัวจังหวัดสมุทรสงครามประมาณ 6 กิโลเมตร ท่าเลที่ตั้ง มีความเป็นส่วนตัว เนื่องจากบริเวณด้านหน้าโฮมสเตย์ไม่มีถนนสำหรับคนเดินผ่านไปมา สถานที่จอดรถยนต์ บริเวณที่ตั้งกิจการไม่มีกิจการจึงต้องจัดหาสถานที่จอดรถยนต์ให้กับผู้มาใช้บริการโฮมสเตย์

ภาพที่ 4.1
สถานที่ตั้งโครงการ



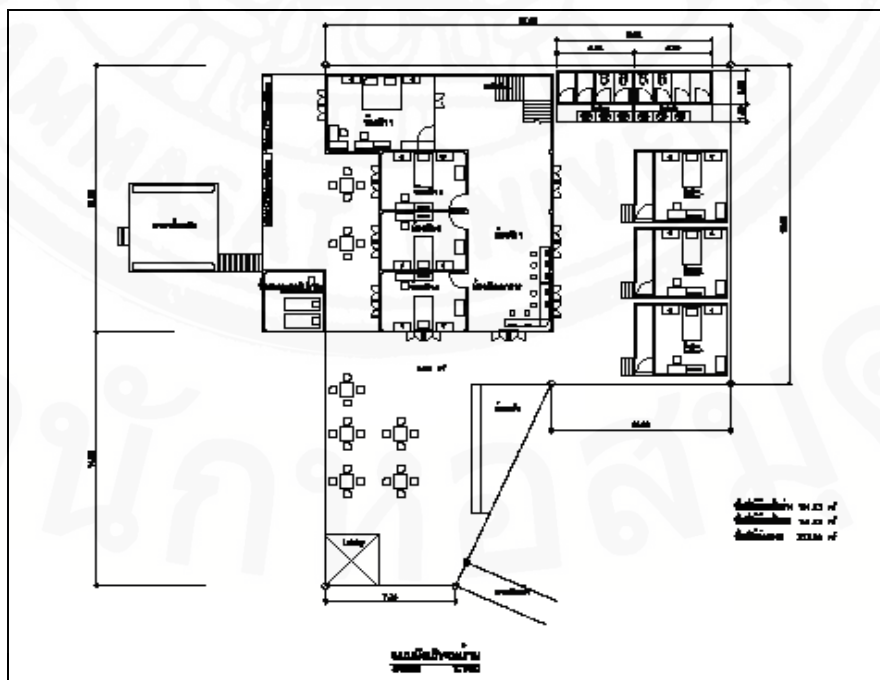
ที่มา : เทศบาลตำบลอัมพวา อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม

4.4.2 ลักษณะโครงการ

ที่ตั้งโครงการเป็นบ้านอยู่อาศัยเดิม ปัจจุบันเปิดเป็นร้านจำหน่ายอาหารซึ่งการศึกษาในครั้งนี้จะปรับปรุงเป็นโฮมสเตย์ โดยลักษณะบ้านเป็นบ้านแบบสองชั้น รูปแบบบ้านเป็นแบบเรือนอาณานิคมที่มีรูปแบบสถาปัตยกรรมไทยและสถาปัตยกรรมตะวันตกจะเป็นเรือนครึ่งตึกครึ่งไม้หลังคาจั่วมุงกระเบื้อง ผังไม้แผ่นตีซ้อนเกล็ดตามแนวนอน พื้นเป็นไม้ ดังนั้นในการการตกแต่งโฮมสเตย์จึง เน้นแนวอนุรักษ์และ ธรรมชาติ เพื่อให้มีบรรยากาศเพื่อการพักผ่อนมีมากยิ่งขึ้น ให้ความรู้สึกอบอุ่นและมีความเป็นกันเองแบบไทย การตกแต่งภายในเน้นการใช้ไม้เป็นวัสดุหลัก การใช้ของประดับตกแต่งแบบธรรมชาติ เน้นโทนสีสว่าง ที่ดินมีเนื้อที่ 135.50 ตารางวา และมีพื้นที่ใช้สอย 302 ตารางเมตร แบ่งห้องพักเป็น 2 แบบ ได้แก่ ห้องพักขนาดครอบครัว 2 ห้อง ห้องพักขนาดเล็ก 9 ห้อง (ตามภาพที่ 4.2) โดยชั้นล่างประกอบไปด้วย ห้องขนาดเล็ก 6 ห้อง ห้องขนาดครอบครัว 1 ห้อง ชั้นบนประกอบไปด้วย ห้องขนาดเล็ก 3 ห้อง ห้องขนาดครอบครัว 1 ห้อง รวมทั้งสิ้น 11 ห้อง ภายในห้องพักประกอบไปด้วย ทีวี เคเบิลทีวี ตู้เย็น แอร์ อุปกรณ์อาบน้ำ ผลไม้ น้ำดื่ม การบริการอื่นๆ ได้แก่ ร้านอาหาร นวดแผนไทย กิจกรรมนำเที่ยว อินเทอร์เน็ต สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ หนังสือพิมพ์และนิตยสาร สถานที่จอดรถ

ภาพที่ 4.2

ผังลักษณะโครงการ



ที่มา : จากการออกแบบโดยผู้รับจ้าง

4.4.3 ด้านการตลาด

1) การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

จากการวิเคราะห์ทางการตลาดพบว่า โฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา สามารถแบ่งได้เป็น 3 ระดับตามราคาห้องพัก

ระดับราคาสูง	ราคาค่าเช่าห้องพัก 1,001 บาทต่อห้องต่อคืนขึ้นไป
ระดับราคาปานกลาง	ราคาค่าเช่าห้องพัก 801 – 1,000 บาทต่อห้องต่อคืน
ระดับราคาถูก	ราคาค่าเช่าห้องพักต่ำกว่า 800 บาทต่อห้องต่อคืน

โดยกิจการจัดอยู่ในระดับราคาสูง

2) การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Market Targeting)

จากการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้ใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ส่วนใหญ่ทุกกลุ่มอาชีพและทุกระดับรายได้สนใจมาใช้บริการโฮมสเตย์ โดยเฉพาะผู้มีรายได้ประจำ นักธุรกิจ กลุ่มนักศึกษา และบุคคลทั่วไป โครงการจึงกำหนดตลาดเป้าหมายดังนี้

ตลาดเป้าหมายหลัก (Primary Market) กลุ่มคนทำงานและกลุ่มนักธุรกิจ

ตลาดเป้าหมายรอง (Secondary Target Market) กลุ่มนักศึกษาและบุคคลทั่วไป

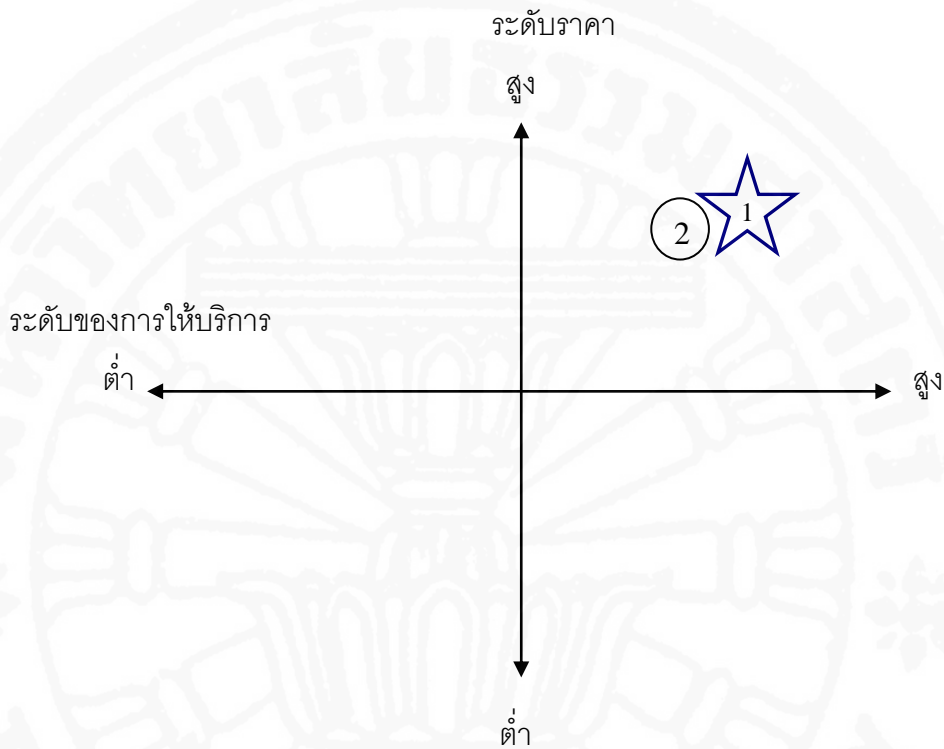
3) การวางตำแหน่งทางการตลาด (Product Positioning)

จากการศึกษาความต้องการของผู้ใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ต้องการให้ผู้ประกอบกิจการโฮมสเตย์มีบริการครบถ้วนได้แก่ ที่พัก ร้านอาหาร นวดแผนโบราณ กีฬา กิจกรรมการท่องเที่ยว อินเทอร์เน็ต และจากการศึกษา ผู้ประกอบกิจการโฮมสเตย์บางแห่งให้ความสำคัญในด้านการบริการ ไม่มากนัก ดังนั้นโครงการจึงได้วางแผนทางการตลาดในการวางตำแหน่งทางการตลาดไว้ว่า จะเป็นโฮมสเตย์ที่เน้นคุณภาพและบริการ และจัดให้มีบริการที่ครบถ้วนตามความต้องการของผู้สนใจมาใช้บริการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์ ได้แก่ ที่พัก ร้านอาหาร นวดแผนไทย กิจกรรมการท่องเที่ยว อินเทอร์เน็ต จากภาพที่

4.3 โครงการวางตำแหน่งทางการตลาด เท้ากับ สุทธิชาณ์บุตติศรีสอริท เฟลิดนอัมพวารีสอริท ดังนั้นทั้งสองถือว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงของโครงการ แต่โครงการลงทุนมีข้อได้เปรียบตรงที่สถานที่ตั้งที่มีความเป็นส่วนตัวมากกว่า สำหรับ บ้านครุฑ บ้านคลองอัมพวา บ้านสวรรค์พิมาณ ถือเป็นคู่แข่งของโครงการเช่นกัน แต่โครงการลงทุนจะเน้น การให้บริการที่เป็นกันเองและเอาใจใส่ผู้ที่มาใช้บริการของโครงการ เช่น ส่งการ์ดแสดงความขอบคุณให้กับผู้มาใช้บริการหรือเนื่องในโอกาสสำคัญต่างๆ

ภาพที่ 4.3

การวางตำแหน่งทางการตลาดในด้านระดับราคาและระดับการให้บริการของโครงการลงทุน



หมายเลข 1 ได้แก่ โครงการที่ศึกษา สุทธิชาณันุติศรีสอรัท เพลินอัมพวารีสอรัท

หมายเลข 2 ได้แก่ บ้านครูปู่ บ้านคลองอัมพวา บ้านสวรรคพิมาณ

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และตอบแบบสอบถาม

4.4.4 ด้านการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการธุรกิจโฮมสเตย์จะเป็นการบริหารจัดการโดย เจ้าของบริหารเพียงคนเดียวหรือหากเป็นโฮมสเตย์ที่มีความสามารถในการรองรับผู้ให้บริการได้จำนวนมากก็จะมีการบริหารเป็นเครือญาติหรือบุคคลใกล้ชิดเช่น บิดา มารดา ภรรยา สามี เป็นต้น สำหรับโครงการลงทุนเป็นการบริหารจัดการโดยเจ้าของบริหารเพียงคนเดียว เนื่องจากธุรกิจไม่ได้มีความซับซ้อนมากนัก โครงการจึงกำหนดมีพนักงาน 6 คน แบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบตามตำแหน่งงานดังนี้

ตารางที่ 4.6

ตำแหน่งและจำนวนพนักงานในโครงการลงทุน

บุคคลากร	จำนวนคน
1. ผู้จัดการทั่วไป	1
2. พนักงานต้อนรับ/พนักงานเก็บเงิน	1
3. พนักงานประกอบอาหาร	2
4. พนักงานเสิร์ฟ/ทำความสะอาด	1
6. พนักงานยกกระเป๋า	1
รวมบุคคลากรทั้งหมดในโครงการ	6

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และตอบแบบสอบถาม

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการศึกษารายละเอียดของผลตอบแทน ต้นทุนและผลกำไรของโครงการ เพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการลงทุนว่า ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนจะคุ้มค่าเงินลงทุนหรือไม่ โดยเครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุนมี 3 วิธีดังนี้

- 1) การพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)
- 2) การพิจารณาอัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)
- 3) การพิจารณาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB)

การวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ทางการเงินโครงการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม มีข้อกำหนดทางการเงิน การประมาณการรายได้ การประมาณการต้นทุน ดังนี้

5.1 ข้อกำหนดทางการเงิน

5.1.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

โครงการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำ อัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม เป็นการปรับปรุงบ้านอยู่อาศัยเดิมเป็นที่พัก อาศัยให้เช่าแก่นักท่องเที่ยว โดยงบประมาณการลงทุนทั้งสิ้น 7,837,551 บาท โดยเงินลงทุนมาจากเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของทั้งหมด

5.1.2 อัตราการคิดลด

อัตราการคิดลด ที่ใช้ในการคำนวณในโครงการนี้ พิจารณาจากค่าเสียโอกาสของเงินทุน ซึ่งเป็นผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนควรจะได้รับในปัจจุบันแต่ต้องเสียโอกาสไป โดยเงินลงทุนมาจากเงินฝากประจำ 24 เดือน ดังนั้นค่าเสียโอกาสที่ผู้ลงทุนควรจะได้รับ จึงใช้อัตราเงินฝากประจำ 24 เดือนของ 5 ธนาคารใหญ่ทั่วเอเชีย ได้แก่ ธนาคารกรุง เทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 11 ธันวาคม 2552 เท่ากับร้อยละ 1.45 ต่อปี

5.1.2 กำหนดสมมติฐาน

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการลงทุนปรับปรุงบ้านพักอาศัย เดิมบนเนื้อที่ 135.50 ตารางวา เป็นสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์ การประมาณการของโครงการมีสมมติฐานดังนี้

1. ระยะเวลาที่ใช้การพิจารณาหรือระยะเวลาในการลงทุนเท่ากับ 5 ปี
2. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากของ 5 ธนาคารใหญ่ถ้วนเฉลี่ย ณ. 11 ธันวาคม 2552 เท่ากับร้อยละ 1.45 ต่อปี
3. ระยะเวลาในการพิจารณาโครงการเป็นการพิจารณาในระยะสั้น ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้จึงมิได้นำอัตราเงินเพื่อประกอบการพิจารณาประกอบภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันชะลอตัว ดังนั้นในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้าจึงคาดว่าอัตราเงินเพื่อมีผลกระทบต่อต้นทุนและรายรับในสัดส่วนที่เท่ากัน

5.2 การประมาณการรายรับ

รายรับรวม (Total Revenue) หมายถึง มูลค่าที่เกิดจากรายรับจากห้องพัก ร้านอาหาร กิจกรรมนำเที่ยว นวดแผนโบราณ และอินเทอร์เน็ต

5.2.1 รายรับจากห้องพัก

จากการสำรวจพบว่า จำนวนห้องพัก ในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา สามารถรองรับคนเข้าพักต่อวันได้ 427 คน ในขณะที่ความต้องการห้องพักมีจำนวน 625 คนต่อวัน และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า อัตราการเข้าพักเฉลี่ย ในช่วงวันอาทิตย์ – วันพฤหัสบดี เฉลี่ยร้อยละ 20 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด และในช่วงวันศุกร์ – วันเสาร์ เฉลี่ยร้อยละ 95 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด การประมาณการรายรับจึงใช้อัตราการเข้าพักตามข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา โครงการมีห้องพักทั้งหมด 11 ห้อง แบ่งเป็นห้องขนาดครอบครัว 2 ห้อง ราคาค่าเช่าห้องละ 1,500 บาท ต่อห้องต่อคืน และห้องขนาดเล็ก 9 ห้อง ราคาค่าเช่าห้องละ 1,200 บาทต่อห้องต่อคืน โดยราคาเช่าเป็นราคาที่รวมอาหารเช้า 2 ท่าน หากเกินคิดราคาท่านละ 250 บาท

5.2.2 รายรับจากร้านอาหาร

โครงการกำหนดให้มีร้านอาหารเพื่อให้บริการกับผู้มาใช้บริการห้องพัก และบุคคลทั่วไป โดยมีจำนวนโต๊ะ 5 โต๊ะ รวม 20 ที่นั่ง ประมาณการรายรับจาก จำนวนรอบที่ใช้บริการต่อวัน 2 รอบ ค่าใช้จ่ายคนละ 100 บาท

5.2.3 รายรับจากกิจกรรมนำเที่ยว

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า ผู้เข้าพักรับบริการใช้บริการกิจกรรมนำเที่ยวเฉลี่ยร้อยละ 20 โดยมีค่าบริการเฉลี่ยคนละ 60 บาท

5.2.4 รายรับจากอินเทอร์เน็ต

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา พบว่า ผู้เข้าพักรับบริการใช้บริการกิจกรรมนำเที่ยวเฉลี่ยร้อยละ 20 โดยมีค่าบริการเฉลี่ยคนละ 30 บาท

5.2.5 รายรับจากนวดแผนโบราณ

จากการสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา การให้บริการนวดแผนโบราณพบว่าจะมีรายรับจากนวดแผนโบราณเฉลี่ยร้อยละ 10 ของค่าบริการต่อคน ค่าบริการเฉลี่ยคนละ 200 บาท

5.3 การประมาณการต้นทุน

5.3.1 **ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)** หมายถึง ต้นทุนที่เกิดจากการใช้ปัจจัยคงที่ เป็นต้นทุนที่ไม่เปลี่ยนแปลงหรือผันแปรตาม จำนวนผู้ใช้บริการห้องพัก ร้านอาหาร กิจกรรมนำเที่ยวนวดแผนโบราณและอินเทอร์เน็ต โดยสามารถแบ่งได้เป็นต้นทุนคงที่ก่อนดำเนินการและต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินการดังนี้

1. **ต้นทุนคงที่ก่อนดำเนินการ** เป็นค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกทั้งหมด ได้แก่ ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุง สถานที่ ค่าติดตั้งระบบสาธารณูปโภค ค่าตกแต่งและค่าเฟอร์นิเจอร์ ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า ค่าอุปกรณ์สำนักงานและนวดแผนโบราณ ค่าอุปกรณ์เครื่องครัว ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ที่ดินที่ตั้งโครงการมีเนื้อที่ 135.50 ตารางวา สิ่งปลูกสร้างของโครงการมีเนื้อที่ ใช้สอย 302 ตารางเมตร โครงการนี้เป็นการเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยกำหนดค่าเช่าปีละ 1,200,000 บาท ระยะเวลาโครงการ 5 ปี เมื่อคิดมูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 5,747,581 บาท

ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่

ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุง สถานที่ ได้แก่ ค่าทาสี ค่าซ่อมแซมพื้น ผนัง หลังคา ห้องน้ำ ประมาณการจากข้อมูลที่ได้จากการสอบถามบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คิดเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น ประมาณ 480,000 บาท

ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค

เป็นค่าใช้จ่ายในการขยายมาตรวัดไฟฟ้า ปรับปรุงระบบประปา และระบบโทรศัพท์ ภายในเป็นจำนวนเงิน 130,000 บาท

ค่าตกแต่งและค่าเฟอร์นิเจอร์

ค่าตกแต่งและค่าเฟอร์นิเจอร์ จะเน้นการตกแต่งแนวไทยประยุกต์ เน้นความเป็นไทย ผสมผสานกับความเป็นธรรมชาติของพื้นที่ ที่ เน้นโทนสีภายในห้องเป็นสีขาว อุปกรณ์ตกแต่งเป็น เฟอร์นิเจอร์ไม้ สำหรับที่นอนและอุปกรณ์เน้นสีขาว ประมาณการค่าตกแต่งและค่าเฟอร์นิเจอร์ คิด เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้นประมาณ 596,380 บาท

ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า

ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า ได้แก่ ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ทีวีเป่าลม ไฟฉาย ภายในห้องพัก เครื่องทำน้ำอุ่น คิดเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้นประมาณ 494,390 บาท

ค่าอุปกรณ์สำนักงาน

เครื่องคอมพิวเตอร์ ปริ้นเตอร์ เครื่องบันทึกเงินสด คิดเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น ประมาณ 40,000 บาท

ค่าตกแต่งและอุปกรณ์เครื่องครัว

ค่าตกแต่ง ห้องอาหาร และอุปกรณ์เครื่องครัว คิดเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้นประมาณ 275,000 บาท

ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม

ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 50,000 บาท

รายการอื่นๆ

ได้แก่ อุปกรณ์ที่นอนนวดแผนไทย และอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย คิดเป็นจำนวนเงินประมาณ 24,200 บาท

ตารางที่ 5.1

ประมาณการต้นทุนคงที่ก่อนดำเนินการของโครงการลงทุน

รายการ	จำนวนเงินลงทุน (บาท)
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	130,000
ค่าตกแต่งและค่าเฟอร์นิเจอร์	596,380
ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า	494,390
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000
ค่าอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000
ค่างานภูมิสถาปัตย์	50,000
รายการอื่นๆ ได้แก่ อุปกรณ์ด้านความปลอดภัย นวดแผนไทย	24,200
รวม	7,837,551

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และตอบแบบ

1. ต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินการ เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างดำเนินการและไม่ได้ผันแปรตามจำนวนผู้ใช้บริการห้องพัก ร้านอาหาร กิจกรรมนำเที่ยว นวดแผนโบราณและอินเทอร์เน็ต ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าประกันภัย ค่าบำรุงรักษา ค่าภาษีโรงเรือน

ค่าแรงงาน

สำหรับโครงการลงทุนเป็นการบริหาร ราชการโดยเจ้าของบริหารเพียงคนเดียว เนื่องจากธุรกิจไม่ได้มีความซับซ้อนมากนัก โครงการจึงกำหนดมีพนักงาน 6 คน แบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบตามตำแหน่งงาน โดยให้อัตรารายเดือนเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5.0 ต่อปีดังนี้

ตารางที่ 5.2

ประมาณจำนวนพนักงานและค่าแรงงานของโครงการลงทุน

บุคคลากร	จำนวนคน	เงินเดือน (บาทต่อเดือน)
1. ผู้จัดการทั่วไป	1	20,000
2. พนักงานต้อนรับ/พนักงานเก็บเงิน	1	6,500
3. พนักงานประกอบอาหาร	2	14,900
4. พนักงานเสิร์ฟ/ทำความสะอาด	1	5,900
5. พนักงานยกกระเป๋า	1	5,900
รวมบุคคลากรทั้งหมดในโครงการ	6	53,200

ที่มา : จากการสอบถามและสำรวจ

ค่าประกันภัย

การประกันภัยเพื่อที่จะได้รับเงินชดใช้คืน หากทรัพย์สินเกิดอุบัติเหตุ โดยชำระค่าเบี้ยประกันเป็นรายปี ในอัตราปีละ 30,000 บาท

ค่าบำรุงรักษา

ค่าบำรุงรักษาสิ่งปลูกสร้าง อุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ เพื่อให้มีสภาพใช้งานได้นาน กำหนดค่าบำรุงรักษาร้อยละ 3 ต่อปีจากรายรับรวม

ค่าภาษีโรงเรือน

เป็นไปตามพระราชบัญญัติภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2534 กำหนดให้ชำระค่าภาษีโรงเรือนในอัตราร้อยละ 12.50 ของรายได้ต่อปี

ตารางที่ 5.3

ประมาณการต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินการของโครงการลงทุน

รายการ	ค่าใช้จ่าย(บาท)
ค่าแรงงาน	53,200
ค่าประกันภัย	30,000
ค่าบำรุงรักษา	ร้อยละ 3.0 ของรายรับรวม
ค่าภาษีโรงเรือน	ร้อยละ 12.50 ของรายรับจากห้องพัก

ที่มา : จากการสอบถามและสำรวจ

5.3.2 **ต้นทุนแปรผัน** เป็นต้นทุนรวมที่เกิดจากการใช้ปัจจัย แปรผัน และผันแปรไปตามจำนวนผู้ใช้บริการห้องพัก ร้านอาหาร กิจกรรมนำเที่ยว นวดแผนโบราณและอินเทอร์เน็ต เช่น ถ้ารายรับมากก็จะมีต้นทุนแปรผันมาก และถ้ารายรับน้อยก็จะมีต้นทุนแปรผันน้อย ได้แก่ ค่าสาธารณูปโภค ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ตารางที่ 5.4

ประมาณการต้นทุนแปรผันของโครงการลงทุน

รายการ	ต้นทุนแปรผันจากการสอบถามและสำรวจ(ร้อยละ)
-ต้นทุนห้องพัก	5.0 ของรายรับจากห้องพัก
-ต้นทุนกิจกรรมนำเที่ยว	85.0 ของรายรับจากกิจกรรมนำเที่ยว
-ต้นทุนบริการอินเทอร์เน็ต	30.0 ของรายรับจากบริการอินเทอร์เน็ต
-ต้นทุนอาหารเช้า	5.0 ของรายรับจากห้องพัก
-ค่าไฟฟ้า	6.0 ของรายรับรวม
-ค่าน้ำประปา	1.0 ของรายรับรวม
-ค่าโทรศัพท์	1.0 ของรายรับรวม
-ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	5.0 ของรายรับรวม

ที่มา : จากการสอบถามและสำรวจ

ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้นิติบุคคลคิดเป็นอัตราร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ

5.3.4 **ต้นทุนค่าเสียโอกาส** เป็นต้นทุนที่เกิดจากการเสียโอกาสของเงินทุน ในการพิจารณาครั้งนี้คิดต้นทุนค่าเสียโอกาสจากกำไรที่เดิมที่ตั้งโครงการเป็นร้านอาหารมีกำไรเฉลี่ยปีละ 432,000 บาท และคิดต้นทุนค่าเสียโอกาสจากการนำเงินลงทุนไปฝากไว้ที่สถาบันการเงินโดยคิดอัตราดอกเบี้ยเงินฝากเฉลี่ยร้อยละ 1,45 ต่อปี

5.4 ผลการคำนวณ NPV IRR PB ของโครงการลงทุน

การวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ว่าผลประโยชน์ที่โครงการได้รับ จะคุ้มค่าต่อการลงทุน หรือไม่ โดยใช้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน และระยะเวลาคืนทุน เป็นเกณฑ์การตัดสินใจเลือกลงทุน

ผลการวิเคราะห์สรุปได้ว่า กรณีปกติซึ่งเป็นการนำข้อมูลจากการสอบถาม จากการสำรวจมาวิเคราะห์เพื่อหาผลประโยชน์ของโครงการ พบว่า NPV เป็นบวกเท่ากับ 9,847,437 บาท IRR เท่ากับร้อยละ 9.79 สูงกว่าอัตราค่าเสียโอกาสในการนำเงินไปฝากไว้ที่ธนาคาร ระยะเวลาดำเนินการคืนทุน 3 ปี 10 เดือน (ตารางที่ 5.6) จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าว ถือว่าผ่านเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกลงทุนของโครงการ

5.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการลงทุน

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ เป็นการศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญที่คาดว่าจะเกิดแล้วจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนหรือผลตอบแทนของโครงการ การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการแบ่งเป็น 6 กรณีดังนี้

- กรณีที่ 1 รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ร้อยละ 5
 - กรณีที่ 2 รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ร้อยละ 10
 - กรณีที่ 3 รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ร้อยละ 5 และต้นทุนเพิ่มร้อยละ 5
 - กรณีที่ 4 รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ร้อยละ 10 และต้นทุนเพิ่มร้อยละ 5
 - กรณีที่ 5 รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ร้อยละ 5 และต้นทุนเพิ่มร้อยละ 10
 - กรณีที่ 6 รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ร้อยละ 10 และต้นทุนเพิ่มร้อยละ 10
- ซึ่งสามารถพิจารณาผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

ตารางที่ 5.5

ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการลงทุน

กรณี	รายละเอียด	NPV (บาท)	IRR (ร้อยละ)	Pay Back Period (ปี)	ผลการวิเคราะห์
1	รายรับลดลงร้อยละ 5	9,116,203	6.85	4 ปี 1 เดือน	คุ้มค่าลงทุน
2	รายรับลดลงร้อยละ 10	8,384,968	3.80	4 ปี 6 เดือน	คุ้มค่าลงทุน
3	รายรับลดลงร้อยละ 5 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่ม ร้อยละ 5	8,877,340	5.87	4 ปี 3 เดือน	คุ้มค่าลงทุน
4	รายรับลดลงร้อยละ 10 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่ม ร้อยละ 5	8,146,106	2.79	4 ปี 7 เดือน	คุ้มค่าลงทุน
5	รายรับลดลงร้อยละ 5 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่ม ร้อยละ 10	8,638,478	4.87	4 ปี 4 เดือน	คุ้มค่าลงทุน
6	รายรับลดลงร้อยละ 10 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่ม ร้อยละ 10	7,907,243	1.75	4 ปี 9 เดือน	คุ้มค่าลงทุน

ที่มา : จากการคำนวณ

สรุปจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ด้วยการวิเคราะห์ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน ระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน อัตราผลตอบแทนจากโครงการ พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่ามากกว่าศูนย์ ระยะเวลาคืนทุนประมาณ 4 ปี 6 เดือน อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR) ประมาณร้อยละ 4.32 ซึ่งเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับค่าเสียโอกาสของทุนซึ่งเท่ากับ ร้อยละ 1.45 จะเห็นว่าโครงการมีความเหมาะสมในการลงทุน จึงเห็นว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางการเงินและมีความเหมาะสมในการลงทุน อย่างไรก็ตามเนื่องจากการลงทุนมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการ ผู้ศึกษา จึงได้ศึกษาวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการในส่วนของ รายรับ และ

ค่าใช้จ่ายซึ่งสรุปผลได้ว่า แม้ว่ารายรับจะลดหรือต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 หรือร้อยละ 10 ไม่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจในการลงทุนของโครงการ เนื่องจาก NPV เป็นบวก IRR สูงกว่า ค่าเสียโอกาสของทุน (ตารางที่ 5.7 - 5.12)



สำนักหอสมุด

ตารางที่ 5.6

ประมาณการ กรณีผู้ใช้บริการปกติ

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการให้บริการ						
ห้องพัก		2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320
ร้านอาหาร		1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
กิจกรรมนำเที่ยว		55,642	55,642	55,642	55,642	55,642
อินเทอร์เน็ต		27,821	27,821	27,821	27,821	27,821
นวดแผนโบราณ		278,208	278,208	278,208	278,208	278,208
รวมรายรับทั้งสิ้น		4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581					
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000					
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	130,000					
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	596,380					
ค่าอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า	494,390					
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000					
ค่าตกแต่งร้านอาหารและอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000					
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์นวดแผนไทย	20,000					
ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม	50,000					
ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย	4,200					
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	7,837,551					
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนห้องพัก		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
ต้นทุนกิจกรรมนำเที่ยว		47,295	47,295	47,295	47,295	47,295
ต้นทุนบริการอินเทอร์เน็ต		8,346	8,346	8,346	8,346	8,346
ต้นทุนอาหารเข้า		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
รวมต้นทุนขาย		311,674	311,674	311,674	311,674	311,674
กำไรขั้นต้น		4,050,317	4,050,317	4,050,317	4,050,317	4,050,317
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือน		53,200	55,860	58,653	61,586	64,665
ค่าประกันภัย		30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าบริการรักษาซ่อมแซม		130,860	130,860	130,860	130,860	130,860
ค่าภาษีโรงเรือน		320,040	320,040	320,040	320,040	320,040
ค่าไฟฟ้า		261,719	261,719	261,719	261,719	261,719
ค่าน้ำประปา		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าโทรศัพท์		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		218,100	218,100	218,100	218,100	218,100
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,101,158	1,106,818	1,112,911	1,119,474	1,126,546
กำไรจากการลงทุน		2,949,159	2,943,499	2,937,406	2,930,843	2,923,771
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล		884,748	883,050	881,222	879,253	877,131
กำไรหลังหักภาษี	-7,837,551	2,064,411	2,060,449	2,056,184	2,051,590	2,046,639
ต้นทุนค่าเสียโอกาส		679,787	670,071	660,494	651,054	641,748
กำไรหลังหักต้นทุนค่าเสียโอกาส		1,384,624	1,390,378	1,395,690	1,400,536	1,404,891
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		9,847,437				
อัตราผลตอบแทนภายใน		9.79%				
ระยะเวลาคืนทุน		3 ปี 10 เดือน				

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 5.7

ประมาณการ กรณีรายรับลดลงร้อยละ 5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการให้บริการ						
ห้องพัก		2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320
ร้านอาหาร		1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
กิจกรรมนำเที่ยว		55,642	55,642	55,642	55,642	55,642
อินเทอร์เน็ต		27,821	27,821	27,821	27,821	27,821
นวดแผนโบราณ		278,208	278,208	278,208	278,208	278,208
รวมรายรับทั้งสิ้น		4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990
รายรับลดลงต่ำกว่าปีงบประมาณ ร้อยละ 5		4,143,891	4,143,891	4,143,891	4,143,891	4,143,891
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581					
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000					
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	130,000					
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	596,380					
ค่าอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า	494,390					
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000					
ค่าตกแต่งร้านอาหารและอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000					
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์นวดแผนไทย	20,000					
ค่าวางภูมิสถาปัตยกรรม	50,000					
ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย	4,200					
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	7,837,551					
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนห้องพัก		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
ต้นทุนกิจกรรมนำเที่ยว		47,295	47,295	47,295	47,295	47,295
ต้นทุนบริการอินเทอร์เน็ต		8,346	8,346	8,346	8,346	8,346
ต้นทุนอาหารเช้า		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
รวมต้นทุนขาย		311,674	311,674	311,674	311,674	311,674
กำไรขั้นต้น		3,832,217	3,832,217	3,832,217	3,832,217	3,832,217
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือน		53,200	55,860	58,653	61,586	64,665
ค่าประกันภัย		30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม		130,860	130,860	130,860	130,860	130,860
ค่าภาษีโรงเรือน		320,040	320,040	320,040	320,040	320,040
ค่าไฟฟ้า		261,719	261,719	261,719	261,719	261,719
ค่าน้ำประปา		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าโทรศัพท์		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		218,100	218,100	218,100	218,100	218,100
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,101,158	1,106,818	1,112,911	1,119,474	1,126,546
กำไรจากการลงทุน		2,731,059	2,725,399	2,719,306	2,712,743	2,705,671
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล		819,318	817,620	815,792	813,823	811,701
กำไรหลังหักภาษี	-	7,837,551	1,911,741	1,907,779	1,903,514	1,898,920
ต้นทุนค่าเสียโอกาส		679,787	670,071	660,494	651,054	641,748
กำไรหลังหักต้นทุนค่าเสียโอกาส		1,231,954	1,237,708	1,243,020	1,247,867	1,252,221
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		9,116,203				
อัตราผลตอบแทนภายใน		6.85%				
ระยะเวลาคืนทุน		4 ปี 1 เดือน				

ที่มา : จากการศึกษาคำนวณ

ตารางที่ 5.8

ประมาณการ กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการให้บริการ						
ห้องพัก		2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320
ร้านอาหาร		1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
กิจกรรมนำเที่ยว		55,642	55,642	55,642	55,642	55,642
อินเตอร์เน็ต		27,821	27,821	27,821	27,821	27,821
นวดแผนโบราณ		278,208	278,208	278,208	278,208	278,208
รวมรายรับทั้งสิ้น		4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990
รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประเมิน ณ ารร้อยละ 10.0		3,925,791	3,925,791	3,925,791	3,925,791	3,925,791
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581					
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000					
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	130,000					
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	596,380					
ค่าอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า	494,390					
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000					
ค่าตกแต่งร้านอาหารและอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000					
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์นวดแผนไทย	20,000					
ค่าจ้างภูมิสถาปัตย์	50,000					
ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย	4,200					
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	7,837,551					
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนห้องพัก		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
ต้นทุนกิจกรรมนำเที่ยว		47,295	47,295	47,295	47,295	47,295
ต้นทุนบริการอินเตอร์เน็ต		8,346	8,346	8,346	8,346	8,346
ต้นทุนอาหารเช้า		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
รวมต้นทุนขาย		311,674	311,674	311,674	311,674	311,674
กำไรขั้นต้น		3,614,118	3,614,118	3,614,118	3,614,118	3,614,118
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือน		53,200	55,860	58,653	61,586	64,665
ค่าประกันภัย		30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม		130,860	130,860	130,860	130,860	130,860
ค่าภาษีโรงเรือน		320,040	320,040	320,040	320,040	320,040
ค่าไฟฟ้า		261,719	261,719	261,719	261,719	261,719
ค่าน้ำประปา		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าโทรศัพท์		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		218,100	218,100	218,100	218,100	218,100
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,101,158	1,106,818	1,112,911	1,119,474	1,126,546
กำไรจากการลงทุน		2,512,959	2,507,299	2,501,206	2,494,644	2,487,571
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล		753,888	752,190	750,362	748,393	746,271
กำไรหลังหักภาษี	- 7,837,551	1,759,072	1,755,110	1,750,844	1,746,251	1,741,300
ต้นทุนค่าเสียโอกาส		679,787	670,071	660,494	651,054	641,748
กำไรหลังหักต้นทุนค่าเสียโอกาส		1,079,284	1,085,038	1,090,351	1,095,197	1,099,552
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		8,384,968				
อัตราผลตอบแทนภายใน		3.80%				
ระยะเวลาคืนทุน		4 ปี 6 เดือน				

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 5.9

ประมาณการ กรณีขายรับลดจรรยาละ 5 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการให้บริการ						
ห้องพัก		2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320
ร้านอาหาร		1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
กิจกรรมน้ำเที่ยว		55,642	55,642	55,642	55,642	55,642
อินเตอร์เน็ต		27,821	27,821	27,821	27,821	27,821
นวดแผนโบราณ		278,208	278,208	278,208	278,208	278,208
รวมรายรับทั้งสิ้น		4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990
รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการร้อยละ 5.0		4,143,891	4,143,891	4,143,891	4,143,891	4,143,891
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581					
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000					
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	130,000					
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	596,380					
ค่าอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า	494,390					
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000					
ค่าตกแต่งร้านอาหารและอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000					
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์นวดแผนไทย	20,000					
ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม	50,000					
ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย	4,200					
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	7,837,551					
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนห้องพัก		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
ต้นทุนกิจกรรมน้ำเที่ยว		47,295	47,295	47,295	47,295	47,295
ต้นทุนบริการอินเตอร์เน็ต		8,346	8,346	8,346	8,346	8,346
ต้นทุนอาหารเช้า		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
รวมต้นทุนขาย		311,674	311,674	311,674	311,674	311,674
ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 5.0		327,257	327,257	327,257	327,257	327,257
กำไรขั้นต้น		3,816,634	3,816,634	3,816,634	3,816,634	3,816,634
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือน		53,200	55,860	58,653	61,586	64,665
ค่าประกันภัย		30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม		130,860	130,860	130,860	130,860	130,860
ค่าภาษีโรงเรือน		320,040	320,040	320,040	320,040	320,040
ค่าไฟฟ้า		261,719	261,719	261,719	261,719	261,719
ค่าน้ำประปา		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าโทรศัพท์		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		218,100	218,100	218,100	218,100	218,100
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,101,158	1,106,818	1,112,911	1,119,474	1,126,546
ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 5.0		1,156,216	1,162,159	1,168,557	1,175,448	1,182,874
กำไรจากการลงทุน		2,660,417	2,654,474	2,648,077	2,641,186	2,633,760
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล		798,125	796,342	794,423	792,356	790,128
กำไรหลังหักภาษี	- 7,837,551	1,862,292	1,858,132	1,853,654	1,848,830	1,843,632
ต้นทุนค่าเสียโอกาส		679,787	670,071	660,494	651,054	641,748
กำไรหลังหักต้นทุนค่าเสียโอกาส		1,182,505	1,188,061	1,193,160	1,197,776	1,201,884
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		8,877,340				
อัตราผลตอบแทนภายใน		5.87%				
ระยะเวลาคืนทุน		4 ปี 3 เดือน				

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 5.10

ประมาณการ กรณีขายรับลดลงร้อยละ 10 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการให้บริการ						
ห้องพัก		2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320
ร้านอาหาร		1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
กิจกรรมน้ำเที่ยว		55,642	55,642	55,642	55,642	55,642
อินเตอร์เน็ต		27,821	27,821	27,821	27,821	27,821
นวดแผนโบราณ		278,208	278,208	278,208	278,208	278,208
รวมรายรับทั้งสิ้น		4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990
รายรับลดลงต่ำกว่าที่ประมาณการร้อยละ 10		3,925,791	3,925,791	3,925,791	3,925,791	3,925,791
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581					
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000					
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	130,000					
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	596,380					
ค่าอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า	494,390					
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000					
ค่าตกแต่งร้านอาหารและอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000					
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์นวดแผนไทย	20,000					
ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม	50,000					
ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย	4,200					
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	7,837,551					
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนห้องพัก		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
ต้นทุนกิจกรรมน้ำเที่ยว		47,295	47,295	47,295	47,295	47,295
ต้นทุนบริการอินเตอร์เน็ต		8,346	8,346	8,346	8,346	8,346
ต้นทุนอาหารเช้า		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
รวมต้นทุนขาย		311,674	311,674	311,674	311,674	311,674
ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 5		327,257	327,257	327,257	327,257	327,257
กำไรขั้นต้น		3,598,534	3,598,534	3,598,534	3,598,534	3,598,534
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือน		53,200	55,860	58,653	61,586	64,665
ค่าประกันภัย		30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม		130,860	130,860	130,860	130,860	130,860
ค่าภาษีโรงเรือน		320,040	320,040	320,040	320,040	320,040
ค่าไฟฟ้า		261,719	261,719	261,719	261,719	261,719
ค่าน้ำประปา		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าโทรศัพท์		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		218,100	218,100	218,100	218,100	218,100
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,101,158	1,106,818	1,112,911	1,119,474	1,126,546
ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 5		1,156,216	1,162,159	1,168,557	1,175,448	1,182,874
กำไรจากการลงทุน		2,442,318	2,436,375	2,429,977	2,423,086	2,415,660
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล		732,695	730,912	728,993	726,926	724,698
กำไรหลังหักภาษี	- 7,837,551	1,709,622	1,705,462	1,700,984	1,696,160	1,690,962
ต้นทุนค่าเสียโอกาส		679,787	670,071	660,494	651,054	641,748
กำไรหลังหักต้นทุนค่าเสียโอกาส		1,029,835	1,035,391	1,040,490	1,045,107	1,049,214
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		8,146,106				
อัตราผลตอบแทนภายใน		2.79%				
ระยะเวลาคืนทุน		4 ปี 7 เดือน				

ที่มา : จากการศึกษา

ตารางที่ 5.11

ประมาณการ กรณีขายรับลดจรรยาละ 5 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการให้บริการ						
ห้องพัก		2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320
ร้านอาหาร		1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
กิจกรรมน้ำเที่ยง		55,642	55,642	55,642	55,642	55,642
อินเตอร์เน็ต		27,821	27,821	27,821	27,821	27,821
นวดแผนโบราณ		278,208	278,208	278,208	278,208	278,208
รวมรายรับทั้งสิ้น		4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990
รายรับลดจรรยาละ 5		4,143,891	4,143,891	4,143,891	4,143,891	4,143,891
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581					
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000					
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสาธารณูปโภค	130,000					
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	596,380					
ค่าอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า	494,390					
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000					
ค่าตกแต่งร้านอาหารและอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000					
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์นวดแผนไทย	20,000					
ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม	50,000					
ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย	4,200					
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	7,837,551					
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนห้องพัก		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
ต้นทุนกิจกรรมน้ำเที่ยง		47,295	47,295	47,295	47,295	47,295
ต้นทุนบริการอินเตอร์เน็ต		8,346	8,346	8,346	8,346	8,346
ต้นทุนอาหารเช้า		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
รวมต้นทุนขาย		311,674	311,674	311,674	311,674	311,674
ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 10		342,841	342,841	342,841	342,841	342,841
กำไรขั้นต้น		3,801,050	3,801,050	3,801,050	3,801,050	3,801,050
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือน		53,200	55,860	58,653	61,586	64,665
ค่าประกันภัย		30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม		130,860	130,860	130,860	130,860	130,860
ค่าภาษีโรงเรือน		320,040	320,040	320,040	320,040	320,040
ค่าไฟฟ้า		261,719	261,719	261,719	261,719	261,719
ค่าน้ำประปา		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าโทรศัพท์		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		218,100	218,100	218,100	218,100	218,100
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,101,158	1,106,818	1,112,911	1,119,474	1,126,546
ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 10		1,211,274	1,217,500	1,224,203	1,231,422	1,239,201
กำไรจากการลงทุน		2,589,776	2,583,550	2,576,847	2,569,628	2,561,849
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล		776,933	775,065	773,054	770,889	768,555
กำไรหลังหักภาษี	-	7,837,551	1,812,843	1,808,485	1,803,793	1,798,740
ต้นทุนค่าเสียโอกาส		679,787	670,071	660,494	651,054	641,748
กำไรหลังหักต้นทุนค่าเสียโอกาส		1,133,056	1,138,414	1,143,299	1,147,686	1,151,546
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		8,638,478				
อัตราผลตอบแทนภายใน		4.87%				
ระยะเวลาคืนทุน		4 ปี 4 เดือน				

ที่มา : จากกรคำนวณ

ตารางที่ 5.12

ประมาณการ กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 10 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มร้อยละ 10

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากการให้บริการ						
ห้องพัก		2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320	2,560,320
ร้านอาหาร		1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
กิจกรรมนำเที่ยว		55,642	55,642	55,642	55,642	55,642
อินเตอร์เน็ต		27,821	27,821	27,821	27,821	27,821
หมวดแผนโบราณ		278,208	278,208	278,208	278,208	278,208
รวมรายรับทั้งสิ้น		4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990	4,361,990
รายรับลดลงต่ำกว่าปีงบประมาณ ร้อยละ 10		3,925,791	3,925,791	3,925,791	3,925,791	3,925,791
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						
ค่าเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	5,747,581					
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่	480,000					
ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งระบบสารสนเทศ	130,000					
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	596,380					
ค่าอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้า	494,390					
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	40,000					
ค่าตกแต่งร้านอาหารและอุปกรณ์เครื่องครัว	275,000					
ค่าตกแต่งและอุปกรณ์หมวดแผนโบราณ	20,000					
ค่างานภูมิสถาปัตยกรรม	50,000					
ค่าอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย	4,200					
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	7,837,551					
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนห้องพัก		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
ต้นทุนกิจกรรมนำเที่ยว		47,295	47,295	47,295	47,295	47,295
ต้นทุนบริการอินเตอร์เน็ต		8,346	8,346	8,346	8,346	8,346
ต้นทุนอาหารเช้า		128,016	128,016	128,016	128,016	128,016
รวมต้นทุนขาย		311,674	311,674	311,674	311,674	311,674
ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 10		342,841	342,841	342,841	342,841	342,841
กำไรขั้นต้น		3,582,950	3,582,950	3,582,950	3,582,950	3,582,950
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน						
เงินเดือน		53,200	55,860	58,653	61,586	64,665
ค่าประกันภัย		30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าบำรุงรักษาซ่อมแซม		130,860	130,860	130,860	130,860	130,860
ค่าภาษีโรงเรือน		320,040	320,040	320,040	320,040	320,040
ค่าไฟฟ้า		261,719	261,719	261,719	261,719	261,719
ค่าน้ำประปา		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าโทรศัพท์		43,620	43,620	43,620	43,620	43,620
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		218,100	218,100	218,100	218,100	218,100
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,101,158	1,106,818	1,112,911	1,119,474	1,126,546
ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากประมาณการร้อยละ 10		1,211,274	1,217,500	1,224,203	1,231,422	1,239,201
กำไรจากการลงทุน		2,371,676	2,365,450	2,358,748	2,351,529	2,343,749
ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล		711,503	709,635	707,624	705,459	703,125
กำไรหลังหักภาษี	- 7,837,551	1,660,173	1,655,815	1,651,123	1,646,070	1,640,625
ต้นทุนค่าเสียโอกาส		679,787	670,071	660,494	651,054	641,748
กำไรหลังหักต้นทุนค่าเสียโอกาส		980,386	985,744	990,630	995,017	998,876
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		7,907,243				
อัตราผลตอบแทนภายใน		1.75%				
ระยะเวลาคืนทุน		4 ปี 9 เดือน				

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุป

ธุรกิจสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม เป็นธุรกิจบริการที่มีขนาดเล็กและที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก การดำเนินการจัดการไม่มีความยุ่งยากซับซ้อน จึงทำให้ธุรกิจนี้มีการขยายตัวต่อเนื่องอย่างรวดเร็ว

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบ สภาพการแข่งขันและการบริหารจัดการที่เหมาะสมของธุรกิจโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ข้อมูลจากการศึกษาดังกล่าวนำมา กำหนดรูปแบบและการให้บริการ ที่เหมาะสม ตลอดจนศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา โดยทำการวิเคราะห์ทางด้านการตลาดเพื่อนำมาสู่การวิเคราะห์ทางด้านอุปสงค์และอุปทานของโครงการ การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค การวิเคราะห์ทางด้านการบริหารจัดการ ตลอดจนการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจว่า โครงการที่ศึกษานี้มีความเหมาะสมในการลงทุนหรือไม่

การศึกษานี้ใช้วิธีตอบแบบสอบถามจากการ สุ่มตัวอย่างผู้ที่ใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม จำนวน 150 ตัวอย่าง และใช้วิธีการสัมภาษณ์และตอบแบบสอบถามผู้ประกอบการโฮมสเตย์ บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยเลือกโฮมสเตย์ที่มีสภาพแวดล้อมทางภูมิศาสตร์ที่คล้ายคลึงกับที่ตั้งโครงการจำนวน 10 แห่ง

กลุ่มตัวอย่างผู้ที่ใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ช่วงอายุระหว่าง 21-30 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มวัยทำงาน ทุกกลุ่มอาชีพและทุกระดับรายได้สนใจ และต้องการพักโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา

การศึกษาด้านพฤติกรรมของผู้ใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาของกลุ่มตัวอย่างพบว่า เหตุผลที่เลือกพักโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา ส่วนใหญ่เนื่องจากได้ใกล้ชิดและสัมผัสธรรมชาติ โฮมสเตย์มีจุดเด่นที่รูปแบบการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ มีการบริการที่เป็นกันเองของเจ้าของบ้านพัก การเดินทางมาท่องเที่ยว ตลาดน้ำอัมพวาของนักท่องเที่ยวนิยมเดินทางโดยรถยนต์ โดยมาท่องเที่ยวกับเพื่อนและครอบครัว และนิยมพักผ่อนในช่วงวันหยุดคือ ช่วงวันศุกร์ - วันเสาร์ โดยมีระยะเวลาพักผ่อน 1-3 คืน เพศหญิงจึง เป็นผู้ตัดสินใจในการหาสถานที่พัก แรมนักท่องเที่ยวบางส่วนไม่สามารถจัดหาสถานที่พักผ่อนบริเวณตลาดน้ำอัมพวาได้เนื่องจาก สถานที่

พักไม่มีห้องว่างเพียงพอ ผู้ที่เดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา ส่วนใหญ่รู้จักตลาดน้ำอัมพวา จากคำแนะนำของเพื่อนและบุคคลใกล้ชิด อินเทอร์เน็ต เน็ต และโทรทัศน์ สิ่งนี้นักท่องเที่ยวต้องการ หากราคาค่าห้องพักตั้งแต่ 1,500 บาทขึ้นไปควรจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนได้แก่ ที่วีเคเบิลทีวี ตู้เย็น แอร์ อินเทอร์เน็ต อุปกรณ์อาบน้ำ ผลไม้ น้ำดื่ม หนังสือพิมพ์และนิตยสาร นักท่องเที่ยวเต็มใจที่จะจ่ายค่าห้องพักเพิ่มอีก 500 บาท หากสถานที่พักแรมติดริมแม่น้ำ สำหรับบริการต่างๆที่ต้องการได้แก่ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม อินเทอร์เน็ต บริการรถรับ-ส่ง นวดสปา

ผลการวิเคราะห์ทางด้านอุปสงค์ ของผู้ใช้บริการโฮมสเตย์ ทำให้ทราบว่า นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา ที่เคยและไม่เคยพักสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา มีความสนใจที่จะพักโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจำนวน 625 คนต่อวัน

ผลการวิเคราะห์ ทางด้านอุปทาน พบว่า จำนวนผู้ประกอบการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา มีประมาณทั้งสิ้น 18 แห่งสามารถรองรับคนเข้าพักต่อวันได้ประมาณทั้งสิ้น 427 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 68.33 ของจำนวนความต้องการสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาของนักท่องเที่ยว ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน รูปแบบการบริหารจัดการโฮมสเตย์ จะบริหารโดยเจ้าของคนเดียวหรือบริหารร่วมกับญาติพี่น้อง ไม่ได้จัดตั้งกิจการในรูปแบบนิติบุคคล ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการเฉลี่ย ประมาณ 3 ปี ส่วนใหญ่ให้บริการห้องพัก สำหรับบริการอื่นเช่น กิจกรรมน้ำเที่ยว นวดแผนไทย ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายของที่ระลึก อินเทอร์เน็ตมีบ้างแต่ไม่มากนัก อัตราการเข้าพักเฉลี่ยในช่วงวันอาทิตย์ – วันพฤหัสบดีเฉลี่ยร้อยละ 20 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด และในช่วงวันศุกร์ – วันเสาร์ เฉลี่ยร้อยละ 95 ของจำนวนห้องพักทั้งหมด

ผลการวิเคราะห์ทางการเงินจากการลงทุนสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา โดยใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน 3 ชนิด ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในและระยะเวลาคืนทุน กรณีปกติซึ่งเป็นการนำข้อมูลจากการสอบถามและจากการสำรวจมา วิเคราะห์เพื่อหาผลประโยชน์ของโครงการ พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกเท่ากับ 9,847,437 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 9.79 สูงกว่าอัตราค่าเสียโอกาสในการนำเงินไปฝากไว้ที่ธนาคาร ระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 10 เดือน จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าว ถือว่าผ่านเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุนของโครงการ เนื่องจากการดำเนินโครงการจะมีปัจจัยต่างๆเข้ามาเกี่ยวข้อง ส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของโครงการ ดังนั้นจึงได้ทำการศึกษาความอ่อนไหวของ โครงการในส่วน ของ รายรับ ต้นทุน และค่าใช้จ่าย สรุปผลได้ว่า

แม้ว่ารายรับจะลดหรือต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 หรือร้อยละ 10 จะไม่มีผลกระทบต่อ การตัดสินใจในการลงทุนของโครงการ

6.2 ข้อเสนอแนะ

อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเชิงเกษตร เพราะมีความเป็นธรรมชาติ มีคลองน้อยใหญ่มากมาย และอุดมไปด้วยผลไม้ นักท่องเที่ยว สามารถเล่นเรือชมตลาดน้ำ ชมสวน ชมหิ่งห้อย นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์และศาสนา ระยะทางไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร และสามารถจอดแวะเที่ยวก่อนที่ จะเดินทางต่อไปยังจุดหมายปลายทาง ตลาดน้ำอัมพวาแหล่งท่องเที่ยว ที่สำคัญของอัมพวาที่ นักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ นิยมมาท่องเที่ยว โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มี แนวโน้มเดินทางมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวามากขึ้น ธุรกิจโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาได้ ขยายตัวเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นบุคคลในท้องถิ่นซึ่งไม่มีความรู้และทักษะทางด้านการ บริหารจัดการธุรกิจที่ดี ไม่มีทักษะทางด้านภาษา จึงทำให้ผู้ประกอบการที่เป็นบุคคลในท้องถิ่นเลิก กิจการหรือให้บุคคลภายนอกเข้าดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้ขาดความเป็นเอกลักษณ์ของชาวอัมพวา ดังนั้นเพื่อให้คงความเป็นเอกลักษณ์ วัฒนธรรมและขนบธรรมเนียมที่ดีของชาวอัมพวา ภาครัฐควร ให้ความสำคัญ และส่งเสริมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในพื้นที่ เพื่อให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ สามารถดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง นอกจากนี้ต้องส่งเสริมทางด้านทักษะภาษาอังกฤษให้กับ ผู้ประกอบการเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งมีความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยสูง นำมาซึ่งรายได้ด้านการท่องเที่ยวของประเทศไทย

6.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณ ตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ครั้งนี้ การศึกษาทางด้านพฤติกรรมของผู้ใช้บริการโฮม สเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาใช้วิธีให้ผู้ให้บริการตอบแบบสอบถามโดยสุ่มกลุ่มตัวอย่าง เพียง 150 ตัวอย่าง จึงอาจทำให้ข้อมูลที่ได้รับอาจมีความคลาดเคลื่อนได้ จึงควรที่จะใช้กลุ่มตัวอย่างให้มากขึ้น เพื่อให้ข้อมูลใกล้เคียงกับความจริง และในการศึกษาหาจำนวนความต้องการของผู้มาใช้บริการ โฮมสเตย์โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์กลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา และนำข้อมูลผู้เข้า เยี่ยมอุทยานร.2 มาช่วยในการวิเคราะห์ เนื่องจากไม่มีข้อมูลจากหน่วยงานราชการอ้างอิง และใช้ ข้อมูลผู้เข้าเยี่ยมอุทยานร.2 เพียง 1 ปี จึงอาจทำให้การพิจารณา จำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยว ตลาดน้ำอัมพวาและ การพิจารณาอัตราการใช้พักรีสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา มีความคาด

เคลื่อนได้ จึงควรรหาแหล่งข้อมูลอ้างอิงที่ชัดเจน และหากจะนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์ไปใช้มีข้อควรระวังคือ การศึกษาในครั้งนี้การลงทุนมิได้มีการลงทุนจาก กู้ยืมจากธนาคาร ดังนั้นหากผู้สนใจจะลงทุน ควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม เนื่องจากข้อสมมติฐานการวิเคราะห์ในด้านต่างๆอาจมีการเปลี่ยนแปลง เช่น ความนิยมของนักท่องเที่ยว สภาพดินฟ้าอากาศ สถานการณ์การเมือง ภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งล้วนแต่เป็นปัจจัยภายนอกที่มีอาจควบคุมได้ จึงควรศึกษาและปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เหมาะสมกับการลงทุน

ชำนาญกหอสมุด

บรรณานุกรม

หนังสือ

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. คู่มือแนวทางการจัดการที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท. กรุงเทพฯ:

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์. มรดกทางวัฒนธรรมชุมชนอัมพวา เทศบาลตำบลอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

ชาย กิตติคุณาภรณ์และคณะ . การวิเคราะห์โครงการและการตัดสินใจลงทุนอย่างมืออาชีพ. กรุงเทพฯ: บริษัท มายสยาม กรุ๊ป จำกัด, 2544.

สุดาพร กุณชุลบุตร. หลักการตลาดสมัยใหม่. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

हतภัย มีนะพันธ์. หลักการวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550.

อิมเมจ เอ็นเตอร์ไพรส์. กลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มกำไร. กรุงเทพฯ: บริษัท เลค แอนด์ ฟาวด์เท่น พรินติ้ง จำกัด, 2549.

บทความ

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. พาเที่ยวเมืองแม่กลอง สมุทรสงคราม.(ม.ป.ป.). เอกสารเผยแพร่

คณะอนุกรรมการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดสมุทรสงคราม . แนะนำถิ่น กิน -เที่ยวสมุทรสงคราม.

จำปาลาว.(กรกฎาคม 2550). อัมพวาเสน่ห์วิถีไทยริมสายน้ำ.กีนรี,7(1),90-96.

สฤณี ณัฐพูนวัฒน์. (2541). ตลาดน้ำวิถีชีวิตพ่อค้า-แม่ขายไทย. พิมพ์ครั้งที่1 กรุงเทพมหานคร : บริษัท สุานการพิมพ์ จำกัด.

เอกสารอื่นๆ

กวาง วัฒนศรีสง.(2545). “การศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ของโครงการสถานที่พักผ่อน เพื่อตอบสนองต่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ”, การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง , มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ.

ฐิติวัฒน์ ปัญญากรณ์.(2550). “การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวไทย ต่อการเลือกที่พักประเภท โรงแรม รีสอร์ท และเกสต์เฮาส์ในจังหวัดเชียงใหม่ ”, งานวิจัยเฉพาะเรื่อง เศรษฐศาสตร์มหภาค (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ), มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.

ณัฐกานต์ โรจนุตมะ .(2542). “ปัจจัยกำหนดอุปสงค์การท่องเที่ยวภายในประเทศของชาว กรุงเทพมหานคร”, วิทยานิพนธ์ หลักสูตรเศรษฐศาสตร์มหภาค, จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย, คณะเศรษฐศาสตร์.

ณัฐชามญช์ สุวิทย์พันธุ์ .(2545). “การศึกษาการเปิดรับข่าวสาร ความรู้ทัศนคติและแนวโน้ม พฤติกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศแบบโฮมสเตย์ของนักท่องเที่ยวชาวไทย ”, วิทยานิพนธ์ หลักสูตรนิเทศศาสตร์มหภาค, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะ นิเทศศาสตร์.

ทัศนีย์ สุดจะหา และคณะ.(2548). “การศึกษาความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการโฮมสเตย์ บางเจ้าท่า จังหวัดอ่างทอง ”, รายงานวิจัยหลักสูตรการจัดการภาครัฐและ ภาคเอกชนมหภาค พิเศษ , สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหาร ศาสตร์, คณะรัฐ ประศาสนศาสตร์.

นราธิป ผลบุญรักษ์.(2547). “การปรับที่อยู่อาศัยเดิมเป็น “โฮมสเตย์” ของชมรมอนุรักษ์ธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม ตำบลปลายโพงพาง อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ”, วิทยานิพนธ์ หลักสูตรสถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต , จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์.

นพดล บุญเจริญ น.อ.ร.น.(2550). “ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่อการจัดการท่องเที่ยวตลาดน้ำยามเย็นของเทศบาลตำบลอัมพวา อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม”, ปัญหาพิเศษปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต , วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา, สาขาวิชาการบริหารทั่วไป.

นิธิ ลิศนันท์.(2544). “การศึกษาแนวทางการอนุรักษ์และฟื้นฟูชุมชนริมน้ำคลองอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ”, วิทยานิพนธ์ หลักสูตรสถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต , จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์.

มินตรา ตีรณปริชญ์.(2548). “การศึกษาการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชนบริเวณเทศบาลตำบลอัมพวาและพื้นที่ใกล้เคียง ”, หลักสูตรการวางแผนภาคและเมืองมหาบัณฑิต , จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์.

รัตนภรณ์ มหาศรานนท์ .(2546). “การวิเคราะห์ความต้องการของนักท่องเที่ยวต่อการจัดโฮมสเตย์ในประเทศไทย ”, วิทยานิพนธ์ หลักสูตรเศรษฐศาสตร์ มหาบัณฑิต, สถาบันราชภัฏธนบุรี, คณะเศรษฐศาสตร์.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ.(2551). รายงานสถิติจังหวัด พ.ศ.2551 สมุทรสงคราม. สมุทรสงคราม: ผู้แต่ง.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย www.thai.tourismthailand.org

จังหวัดสมุทรสงคราม www.samutsongkhram.go.th

เทศบาลตำบลอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม www.amphawa.net

ธนาคารแห่งประเทศไทย www.bot.or.th

สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว www.tourism.go.th





ภาคผนวก

สำนักหอสมุด

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามที่ 1

แบบสอบถามพฤติกรรมผู้ใช้บริการโฮมสเตย์

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้บริการโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวาจังหวัดสมุทรสงคราม โดยข้อมูลที่ได้รับจะนำไปใช้ในการจัดทำงานวิจัยเฉพาะเรื่องของนักศึกษา คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จึงใคร่ขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามนี้ เพื่อเป็นประโยชน์ทางการศึกษาต่อไป

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้มาใช้บริการ

1. เพศ

- 1.ชาย 2.หญิง

2. อายุ

1. ไม่เกิน 20 ปี 2. 21 - 30 ปี
 3. 31 - 40 ปี 4. 41 - 50 ปี
 4. มากกว่า 50 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาขั้นสูงสุด

1. ต่ำกว่าปริญญาตรี 2. ปริญญาตรี
 3. สูงกว่าปริญญาตรี

4. สถานภาพการทำงาน

1. ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ 2. พนักงานบริษัทเอกชน
 3. ธุรกิจส่วนตัว 4. ไม่ได้ทำงานหรือว่างงาน

5. ระดับรายได้ต่อเดือน

1. ต่ำกว่า 10,001 บาท 2. 10,001 – 30,000 บาท
 3. 30,001 – 50,000 บาท 4. 50,000 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการ

6. เหตุผลที่ท่านเลือกสถานที่พักแรมในรูปแบบโฮมสเตย์

1. ราคาถูก 2. ใกล้ชิดและได้สัมผัสธรรมชาติ

- 3. สะอาด ปลอดภัย ○ 4. สนใจวัฒนธรรมท้องถิ่น
7. ท่านคิดว่าอะไรเป็นจุดเด่นมากที่สุดของสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์
- 1. รูปแบบสถานที่พักที่เป็นแบบเฉพาะของแต่ละพื้นที่
 ○ 2. การบริการที่เป็นกันเองของเจ้าของบ้านพัก
 ○ 3. มีรูปแบบการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและวัฒนธรรม
 ○ 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....
8. ในการเดินทางมาท่องเที่ยวครั้งนี้ ท่านเดินทางมากับใคร
- 1. เดินทางมาคนเดียว ○ 2. เดินทางมากับครอบครัว
 ○ 3. เดินทางมากับเพื่อน ○ 4. เดินทางมากับคู่รัก
9. ในการเดินทางมาท่องเที่ยวครั้งนี้ ท่านเดินทางอย่างไร
- 1. รถยนต์ส่วนตัว ○ 2. รถยนต์ของสำนักงานหรือที่ทำงาน
 ○ 3. บริษัทนำเที่ยว ○ 4. รถไฟหรือรถทัวร์
10. ใน 1 ปีที่ผ่านมาท่านเดินทางมาท่องเที่ยวอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามกี่ครั้ง(รวมครั้งนี้)
- 1. 1 ครั้ง ○ 2. 2-3 ครั้ง
 ○ 3. 4-5 ครั้ง ○ 4. มากกว่า 5 ครั้ง
11. ในการเดินทางท่องเที่ยวอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ครั้งนี้ท่านเข้าพักเป็นนานเท่าใด
- 1. 1 คืน ○ 2. 2 - 3 คืน
 ○ 3. 4 - 5 คืน ○ 4. 5 คืนขึ้นไป
12. ส่วนใหญ่ท่านเลือกมาพักผ่อนในช่วงวันใดมากที่สุด
- 1. ช่วงวันอาทิตย์-วันพฤหัสบดี
 ○ 2. ช่วงวันศุกร์-วันเสาร์
13. ท่านตัดสินใจในการหาสถานที่พักผ่อนด้วยตนเองหรือไม่
- 1. ใช่ ○ 2. ไม่ใช่ คนตัดสินใจคือ.....
14. ท่านสามารถหาสถานที่พักผ่อนบริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามได้ยากง่ายเพียงใด
- 1. ง่าย ○ 2. ยาก
- กรณีที่ตอบข้อ 2 ให้เลือกเหตุผล
- 1. ไม่รู้จักที่พัก ○ 2. ที่พักไม่มีห้องว่าง
 ○ 3. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

15. ท่านรู้จักตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามจากแหล่งใดมากที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. จากเพื่อนและบุคคลใกล้ชิด 2. จากโทรทัศน์
 3. จากวิทยุ 4. จากนิตยสารการท่องเที่ยว
 5. จากอินเทอร์เน็ต 6. จากสื่อแผ่นพับ
 7. จากการจัดงานท่องเที่ยวของหน่วยงานต่างๆ
 8. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

16. ความเต็มใจที่ท่านจะจ่ายค่าห้องพักตามราคาที่กำหนด ท่านคาดหวังว่าภายในห้องพักจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง โดยกาเครื่องหมาย (ตอบได้มากกว่า 1 รายการ)

ราคาห้องพัก (ต่อห้องต่อคืน)	ทีวี	เคเบิล ทีวี	ตู้เย็น	แอร์	โทรศัพท์	อินเทอร์เน็ต	อุปกรณ์ อาบน้ำ	ไดร์เป่า ผม	ผลไม้ น้ำดื่ม	หนังสือ พิมพ์ นิตยสาร
ไม่เกิน 1,000 บาท										
1,001-1,500 บาท										
1,501-2,000 บาท										
2,000 บาทขึ้นไป										

17. จากข้อ 16 หากสถานที่พักแรมติดริมแม่น้ำ ท่านมีความเต็มใจที่จะจ่ายค่าห้องพักเพิ่มอีกกี่บาทต่อห้องต่อคืน

1. 300 บาท 2. 500 บาท
 3. 700 บาท 4. มากกว่า 1,000 บาท

18. ท่านต้องการให้สถานที่พักแรมที่ท่านใช้บริการมีบริการอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ร้านอาหารและเครื่องดื่ม 2. ร้านขายสินค้าที่ระลึก
 3. ร้านเสริมสวย 4. นวดสปา
 5. อินเทอร์เน็ต 6. บริการซักรีด
 7. บริการรถรับ-ส่ง 8. บริการรถรับ-ส่ง
 9. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามที่ 2 แบบสัมภาษณ์นักท่องเที่ยว

แบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจจำนวนความต้องการสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม และนำข้อมูลที่ได้รับจะนำไปใช้ในการจัดทำงานวิจัยเฉพาะเรื่องของนักศึกษา คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1. ท่านเคยมาพักผ่อนสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามหรือไม่ (หากตอบไม่เคยให้ข้ามไปตอบข้อที่ 3)
 1. เคย 2. ไม่เคย
2. หากท่านเคยมาพักผ่อน ใน 1 ปีที่ผ่านมา ท่านมาพักผ่อนที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงครามกี่ครั้ง
 1. 1 ครั้ง 2. 2-3 ครั้ง
 3. 4-5 ครั้ง 4. มากกว่า 5 ครั้ง
3. หากท่านไม่เคยมาพัก ในอีกระยะเวลา 6 เดือน ท่านมีความสนใจจะมาพักหรือไม่
 1. สนใจ 2. ไม่สนใจ
4. ท่านมาท่องเที่ยวตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม ในครั้งนี้ ท่านจะไปเข้าชมอุทยาน ร.2 หรือไม่
 1. ไป 2. ไม่ไป

ภาคผนวก ค

แบบสอบถามที่ 3
แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

แบบสอบถามนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสถานที่พักผ่อนในรูปแบบโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยข้อมูลที่ได้รับจะนำไปใช้ในการจัดทำงานวิจัยเฉพาะเรื่องของนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

1. ชื่อกิจการ.....
2. สถานะผู้ให้สัมภาษณ์
 - 1. เจ้าของกิจการ
 - 2. ลูกจ้าง
 - 3. ญาติ
 - 4. หุ่นส่วน
3. รูปแบบการบริหารจัดการ
 - 1. เจ้าของคนเดียว
 - 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - 3. บริษัทจำกัด
 - 4. อื่นๆ ระบุ.....
4. ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ.....ปี.....เดือน
5. ลักษณะรูปแบบโฮมสเตย์
 - 1. เป็นบ้านอยู่อาศัยและได้ปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติม / ปัจจุบันยังอยู่อาศัย
 - 2. เป็นบ้านอยู่อาศัยและได้ปรับปรุงตกแต่งเพิ่มเติม / ปัจจุบันไม่ได้อยู่อาศัย
 - 3. เป็นบ้านอยู่อาศัยและปรับเป็นโฮมสเตย์โดยไม่ได้ตกแต่งเพิ่มเติม / ปัจจุบันยังอยู่อาศัย
 - 4. เป็นบ้านอยู่อาศัยและปรับเป็นโฮมสเตย์โดยไม่ได้ตกแต่งเพิ่มเติม / ปัจจุบันไม่ได้อยู่อาศัย
6. การบริการที่มี
 - 1. ห้องพัก
 - 2. ร้านอาหาร
 - 3. นวดสปา
 - 4. รถรับ-ส่ง
 - 5. กิจกรรมนำเที่ยว
 - 6. อินเทอร์เน็ต
 - 7. ชัก อบ รีด
 - 8. ร้านจำหน่ายของที่ระลึก
 - 9. อื่นๆ (ระบุ).....

7. ประเภทของห้องพัก จำนวนห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก และราคาห้องพัก

ประเภทห้องพัก	จำนวนห้องพัก	สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก	ราคาห้องพัก(ต่อห้องต่อคืน)	
			ช่วงวันอาทิตย์ - วันพฤหัสบดี	ช่วงวันศุกร์ - วันเสาร์

8. อัตราการเข้าพักเฉลี่ย

ช่วงวัน	อัตราการเข้าพักเฉลี่ย
ช่วงวันอาทิตย์ - วันพฤหัสบดี	
ช่วงวันศุกร์ - วันเสาร์	

9. ต้นทุนห้องพัก

รายการ	ราคา (บาท/ชุด)
อุปกรณ์เครื่องใช้ภายในห้องพัก เช่น น้ำดื่ม สบู่ ยาสีฟัน โลชั่น ยาสระผม หมวกคลุมอาบน้ำ เป็นต้น	
ค่าซักรีดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัว	

10. บริการอื่นๆ

รายการ	อัตราการให้บริการ ต่อผู้เข้าพัก	ราคา ค่าบริการ/คน	ต้นทุน ค่าบริการ/คน
อาหารเช้า			
นวดสปา			
รถรับ-ส่ง			
อินเทอร์เน็ต			
ซัก อบ รีด			
กิจกรรมนำเที่ยวทางน้ำ			
กิจกรรมนำเที่ยวทางบก			
อื่นๆ			

11. เงินเดือนพนักงาน

ตำแหน่ง	จำนวนพนักงาน	อัตราเงินเดือน

12. ค่าใช้จ่ายต่างๆ

ค่าใช้จ่าย	ต่อเดือน
ค่าน้ำ	
ค่าไฟฟ้า	
ค่าโทรศัพท์	
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	

สำนักหอสมุด

ภาคผนวก ง
ภาพโครงการก่อนทำการตกแต่งและปรับปรุง

