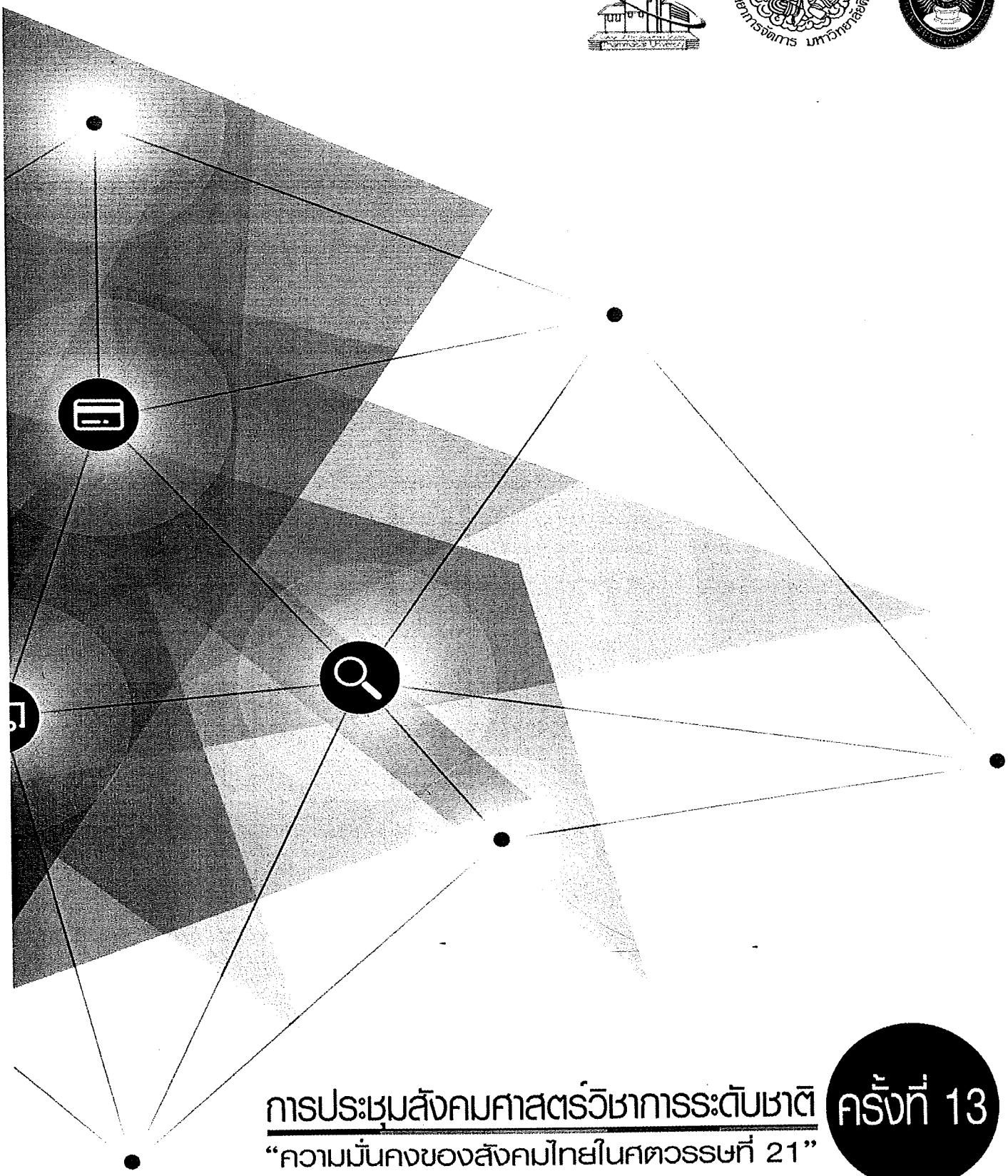


การประชุมสังคมศาสตร์วิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 13

"ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ 21"

วันศุกร์ ที่ 20 มกราคม 2560

ณ โรงแรมวังคำ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

สำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

ถนนพหลโยธิน ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย รหัสไปรษณีย์ 57100

โทร: (053) 702-870 ต่อ 102 อีเมล์ : dreemriver.2011@gmail.com

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความวิชาการ/บทความวิจัย
โครงการสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓
"ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑"
แนบท้ายคำสั่งที่ ๖๖๔๗/๒๕๕๙

---

๑. ผู้ทรงคุณวุฒิกลั่นกรองบทความระดับชาติ (ภายนอก)

๑. ศาสตราจารย์เกียรติคุณ ดร.มนัส สุวรรณ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
๒. รองศาสตราจารย์ ดร.บุญทวรรณ วิงวอน
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
๓. รองศาสตราจารย์ ดร.มนตรี พิริยะกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาวิทยาลัยนเรศวร
๔. รองศาสตราจารย์ ดร.นรินทร์ สังข์รักษา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยศิลปากร
๕. รองศาสตราจารย์ ดร.ณรงค์ชัย ปิฎกรัชต์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยมหิดล
๖. รองศาสตราจารย์ ดร.สุเทพ พงศ์ศรีวัฒน์
ผู้ทรงคุณวุฒิ อดีตอธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๗. รองศาสตราจารย์ปกรณ์ภัทร จันทะไข่ศร
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทยา สุวคันธ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากวิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กนกวรรณ อู่ทองทรัพย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากวิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัมรินทร์ เทวตา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยศิลปากร
๑๑. อาจารย์ ดร.อภิสม อินทรลาวัณย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๑๒. อาจารย์ ดร.ปเนต มโนมัยวิบูลย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๑๓. อาจารย์ ดร.พลวัฒ ประพัฒน์ทอง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง

๒. ผู้ทรงคุณวุฒิกลั่นกรองบทความระดับชาติ (ภายใน)

๑. รองศาสตราจารย์ ดร.นพพร ธนะชัยขันธ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒. รองศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญพิสุทธิ์ ใจสนิท
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๓. รองศาสตราจารย์ ดร.จักรพันธุ์ วงษ์บูรณาวาทย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๔. รองศาสตราจารย์พัชรา ก้อยซูสกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เฉลิมชัย คำแสน
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภาพรรณ ไชยานนท์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิชิต นางแล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เลหล้า ตรีเอกานุกูล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รณิดา ปิงเมือง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นาวิน พรมใจสา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์มาลี หมวกกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์องอาจ อินทนิเวศ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๓. อาจารย์ ดร.สหัทยา สิทธิวิเศษ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะมนุษย์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๔. อาจารย์ ดร.กิตติศักดิ์ นิวรัตน์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๕. อาจารย์ ดร.สุดาพร ปัญญาพฤกษ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๖. อาจารย์ ดร.อนันต์ แก้วตาติ๊บ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๗. อาจารย์ ดร.สฤทธิ์พร วิทยผดุง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

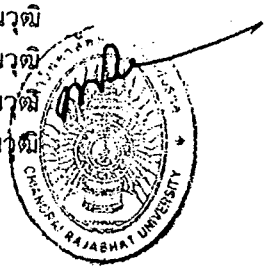
๑๘. อาจารย์ ดร.วรรณะ รัตนพงษ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๑๙. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๒๐. อาจารย์ ดร.เบญจมาศ เมืองเกษม
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๒๑. อาจารย์ ดร.กฤตเมธ บุญนุ่น
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๒๒. อาจารย์ ดร.จีรนันต์ ไชยงาม นอกช์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๒๓. อาจารย์ ดร.ธัญญลักษณ์ แซ่เลี้ยว
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๒๔. อาจารย์ ดร.โอม พัฒนโชติ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานวิชาการระดับชาติ
งานสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓
"ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑"
แนบท้ายคำสั่งที่ ๖๖๔๘/๒๕๕๙

---

๑. รองศาสตราจารย์ ดร.จักรพันธุ์ วงษ์บูรณาวาทย์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๒. รองศาสตราจารย์ ดร.นพพร ธนะชัยขันธ์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๓. รองศาสตราจารย์พัชรา ก้อยชูสกุล	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รณิดา ปิงเมือง	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เลหล้า ตรีเอกานุกูล	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นาวิน พรมใจสา	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๗. อาจารย์ ดร.พลวัฒ ประพัฒน์ทอง	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๘. อาจารย์ ดร.อภิสม อินทรลาวัณย์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๙. อาจารย์ ดร.ปเนต มโนมัยวิบูลย์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๐. อาจารย์ ดร.ปริมนทร์ อริเดช	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๑. อาจารย์ ดร.อนันต์ แก้วตาติ๊บ	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๒. อาจารย์ ดร.กิตติศักดิ์ นิวรัตน์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๓. อาจารย์ ดร.สฤทธิ์พร วิทยผดุง	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๔. อาจารย์ ดร.เบญจมาศ เมืองเกษม	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๕. อาจารย์ ดร.กรชนก สนิทวงค์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๖. อาจารย์ ดร.จีรนันต์ ไชยงาม นอกช์	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๗. อาจารย์ ดร.กฤตเมธ บุญนุ่น	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๘. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๑๙. อาจารย์ ดร.ธัญญลักษณ์ แซ่เลี้ยว	ผู้ทรงคุณวุฒิ
๒๐. ดร.ยุทธศิลป์ ชูมณี	ผู้ทรงคุณวุฒิ



คำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
ที่ ๖๖๕๐/๒๕๕๙
เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding)
งานสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓
"ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑"

ด้วย มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย มีความประสงค์แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) งานสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓ "ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑"

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๓๑ (๒) แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ.๒๕๔๗ มหาวิทยาลัย จึงแต่งตั้งคณะกรรมการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) ประกอบด้วย

๑. อาจารย์ ดร.จีรนันต์ ไชยงาม นอกช์	ประธานกรรมการ
๒. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย	กรรมการ
๓. อาจารย์อดิวัชร์ พนาพงศ์ไพศาล	กรรมการ
๔. อาจารย์จามรี พระสุนิล	กรรมการ
๕. อาจารย์ทิพวรรณ เมืองใจ	กรรมการ
๖. อาจารย์ธนพัทธ์ จันท์พิพัฒน์พงศ์	กรรมการ
๗. อาจารย์ต้องรัก จิตรบรรเทา	กรรมการและเลขานุการ
๙. อาจารย์ณัฐทิยา วัฒนศิริศาสตร์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

หน้าที่ รวบรวมบทความวิชาการ/บทความวิจัยของผู้นำเสนอที่ผ่านการพิจารณากลั่นกรองจากผู้ทรงคุณวุฒิและจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) ให้ถูกต้องตามมาตรฐานวิชาการ

ให้ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มความสามารถและบังเกิดผลดีต่อทางราชการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๖ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๙

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทศพล อารีนิจ)
อธิการบดี

การพัฒนาและการสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จิตพนธ์ ชุมเกตุ[1] กิ่งไผ่ วงษ์เพ็ญ[2] และอาจารี มุ้งบัง[3]

บทคัดย่อ

งานวิจัยเรื่องการพัฒนาและการสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การพัฒนาตนเองธุรกิจโฮม สเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 2. เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เก็บข้อมูลด้วยวิธีใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะจง เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบเฉพาะเจาะจงในหัวข้อ และประเด็นที่ผู้วิจัยต้องการจะทราบ จากผลการวิจัยพบว่าสามารถแบ่งการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการบริการลูกค้า ด้านที่พักอาศัย ด้านการให้ความรู้เกี่ยวกับชุมชน ด้านสันทนาการ กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และกิจกรรมการท่องเที่ยวตามวิถีชีวิตของคนในชุมชน ซึ่งการสร้างมูลค่าเพิ่มของธุรกิจโฮมสเตย์ จะเน้นการนำเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ การสร้างเครือข่ายและนวัตกรรมใหม่ๆเข้ามามีส่วนช่วยในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจโฮมสเตย์ ภายใต้โมเดล "ประเทศไทย 4.0" จึงเป็นประเด็นสำคัญของการพัฒนาและการสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ที่ประสบความสำเร็จ

คำสำคัญ : การพัฒนา การสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพ

[1] อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี 76120
[2] นักศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ Email: Gingpai.b@gmail.com
[3] นักศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ Email: arjaree60@gmail.com

Development and Value Creation for Enhancement Potentiality of Home Stay Business in Prachuap Khiri Khan

Abstract

The research on development and value-added for increasing competence of the homestay business in Prachuap Khiri Khan Province was aimed as follows: 1. To study development strategy of homestay business itself, in Prachuap Khiri Khan Province; and 2. To learn on value-added creation of homestay business in Prachuap Khiri Khan Province. Data was collected by interviewing in specific topics and issues as required. The research found that the development strategy included customer services, housing service, provision of knowledge about the community, entertainment activities, eco-tourism activities, and tourist activities based on the lives of people in the community. The value-added in homestay business was bought in Technology, Creation, Networking, and New Innovations which would help creating value-added in the homestay business. Under the country model "Thailand 4.0" was the key aspects of development and value-added creation for increment of competency of successful homestay business.

Keywords : Development, Value –added Creation for Enhancement of Potentiality

บทนำ

ระบบเศรษฐกิจในปัจจุบัน ในประเทศไทยกำลังเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจใหม่ (New Economy) ด้วยการพัฒนาศักยภาพของโครงสร้างทางเศรษฐกิจให้มีคุณภาพและมูลค่ามากขึ้นโดย "เศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม" แนวทางการพัฒนาคือการเปลี่ยนสินค้า "โภคภัณฑ์" ไปสู่สินค้าเชิง "นวัตกรรม" ไปสู่การขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรมที่มุ่งเน้นการพัฒนาปรับเปลี่ยนจากการผลิตสินค้าไปสู่การเน้นภาคบริการมากขึ้น ภายใต้โมเดล "ประเทศไทย 4.0" (สุวิทย์ เมษินทรีย์, 2559)

การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น ทั้งในกลุ่มชาวไทยและ ชาวต่างประเทศ มีการจัดกิจกรรม การท่องเที่ยวในแหล่งชุมชน เพื่อศึกษาเรียนรู้วิถีชีวิต วัฒนธรรม ของท้องถิ่น โดยมี Home Stay เป็นที่พัก เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวอีกอย่างหนึ่ง โดยยึดเอารูปแบบ ที่พักเป็นศูนย์กลาง และจัดให้มีกิจกรรมในด้านต่างๆ ตามความต้องการของ นักท่องเที่ยว อย่างหนึ่ง การมีวิถีชีวิตที่เรียบง่ายแบบสังคมชนบท เป็นจุดขายที่สำคัญ ที่นักท่องเที่ยว ให้ความสนใจ การจัดกิจกรรม ที่พัก สัมผัส วัฒนธรรมชนบท จึงเป็นสิ่งอำนวยความสะดวก ให้กับนักท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวชุมชน และเป็นทางเลือกในตลาดท้องถิ่น ที่ไม่ใช่คู่แข่งในเชิงพาณิชย์ สำหรับพื้นที่ที่มีโรงแรม หรือรีสอร์ท จึงไม่ถือเป็นการประกอบการที่พักในเชิงธุรกิจ (ยศ สันตสมบัติ, 2546)

ธุรกิจโฮมสเตย์ เป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านที่พักและนำเที่ยวแบบสัมผัสวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่น ได้สัมผัสธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม วัฒนธรรม ประเพณี ค่านิยมของชุมชนอย่างใกล้ชิด ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่เอื้อต่อการจัดบริการธุรกิจท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ เนื่องจากนักท่องเที่ยวสามารถใช้เวลาที่พักในท้องถิ่นนั้นศึกษาและเรียนรู้ถึงความเป็นอยู่และการใช้ชีวิตประจำวันของประชาชนในพื้นที่ จึงนับเป็นจุดขายที่มีเสน่ห์ดึงดูดลูกค้าของธุรกิจโฮม สเตย์เป็นอย่างยิ่ง ประกอบกับในแต่ละช่วงในรอบ 1 ปีนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการจะได้รับบริการเสริมในรูปแบบการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ที่หลากหลายไม่ซ้ำกันขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาลที่ลูกทัวร์ ไปพัก โดยมีกิจกรรมที่น่าสนใจ (โฮมสเตย์ "เจอพอดี" จังหวัดตราด, 2559)

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีลักษณะทางกายภาพที่หลากหลาย โดยมีเทือกเขาตะนาวศรีอยู่ทางทิศตะวันตกและมีทะเลอ่าวไทยและเกาะทางด้านตะวันออก มีภูเขาหินปูนอยู่ตอนบนของจังหวัดและมีภูเขาลูกโดดกระจัดกระจายทั่วชายฝั่งทะเล ด้วยลักษณะดังกล่าว จึงมีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติอยู่มากมาย ขณะเดียวกันความเก่าแก่ของเมืองก็ทำให้มีแหล่งท่องเที่ยวทางสถาปัตยกรรมอีกด้วย (เสรี อุ่นยวง, 2543)

ทรัพยากรการท่องเที่ยวทางธรรมชาติเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการเกิดและเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว พัฒนาการของแหล่งท่องเที่ยวและรูปแบบการท่องเที่ยวสมัยใหม่ซึ่งเน้นจำนวนนักท่องเที่ยวและผลตอบแทนทางเศรษฐกิจในระยะสั้น โดยไม่คำนึงถึงความสามารถในการรองรับนักท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยวแต่ละแห่ง กลับเป็นสาเหตุสำคัญที่ก่อให้เกิดความเสื่อมโทรมของสิ่งแวดล้อมของแหล่งท่องเที่ยว ทำให้แรงดึงดูดใจของแหล่งท่องเที่ยวที่มีต่อนักท่องเที่ยวลดลงนักท่องเที่ยวที่ไปใช้บริการยังแหล่งต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ซึ่งถ้าหากไม่ช่วยกันอนุรักษ์ไว้ก็จะถูกทำลายให้เสื่อมโทรมและหมดไปในที่สุด (สืบชาติ อันทะไชย, 2554) แต่ในทางกลับกัน ถ้าหากนักท่องเที่ยวมีความตระหนักถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับทรัพยากรการท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และร่วมมือกันท่องเที่ยวอย่างมีจิตสำนึก ไม่ก่อให้เกิดการทำลายทรัพยากรเหล่านั้น นักท่องเที่ยวก็จะมีส่วนร่วมช่วยในการพัฒนาการท่องเที่ยวได้ (เศกสรรค์ ยงวณิชย์, 2546)

จากที่กล่าวมาข้างต้นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศคือกิจกรรมที่กำลังเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวในปัจจุบัน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นจังหวัดที่เหมาะแก่การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ เนื่องจากมีทรัพยากรธรรมชาติที่มากมายบวกกับความหลากหลายของสถานที่ท่องเที่ยว แต่สำหรับธุรกิจโฮมสเตย์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ยังไม่เป็นที่นิยมมากนัก อันเนื่องมาจากสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ ว่ามีความต้องการพัฒนาและการสร้างมูลค่าตามนโยบายเศรษฐกิจใหม่ เพื่อใช้ในการวางแนวทางหรือยุทธศาสตร์เพื่อเพิ่มศักยภาพและพัฒนาศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ในระดับจังหวัดและท้องถิ่นต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การพัฒนาตนเองของธุรกิจโฮมสเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
2. เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตด้านการศึกษา การพัฒนาและการสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมุ่งเน้นศึกษาในประเด็นสำคัญดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา นำแนวคิดและการรับรู้ในการพัฒนาและการสร้างมูลค่าของผู้ประกอบกิจการธุรกิจโฮมสเตย์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มาจัดทำแผนการพัฒนาและการสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพ
2. ขอบเขตด้านพื้นที่ สถานที่ประกอบธุรกิจโฮมสเตย์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
3. ขอบเขตด้านประชากร ผู้ให้ข้อมูลหลักในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจ "ทอฝันโฮมสเตย์ & บายเดอะ ซี" และผู้ประกอบการธุรกิจ "บ้านปลายน้ำโฮมสเตย์" ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
4. ขอบเขตด้านเวลา ผู้วิจัยได้กำหนดเวลาในการทำวิจัยไว้ตั้งแต่เดือนสิงหาคม พ.ศ.2559 ถึงเดือนตุลาคม พ.ศ.2559

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเกี่ยวกับหัวข้อเรื่อง "การพัฒนาและการสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์" การวิจัยครั้งนี้ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้วิจัยใช้วิธีวิทยา ปรากฏการณ์วิทยาเป็นหลัก เป็นการศึกษาประสบการณ์และปรากฏการณ์ของมนุษย์ มุ่งเน้นในเรื่องของการทำความเข้าใจความหมายที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ชีวิตที่บุคคลได้ประสบมา (ชาย โพธิสิตา, 2550) ดังนั้น ผู้วิจัยจะต้อง

เก็บข้อมูล โดยการศึกษาบุคคลจนสามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อหาลักษณะรวมของประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ รวมไปถึงการศึกษาปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหา โดยผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการดำเนินการวิจัย ไว้ดังนี้

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ เจ้าของสถานที่ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้วิจัยเลือกธุรกิจโฮมสเตย์ เพราะเป็นรูปแบบการท่องเที่ยวอย่างหนึ่ง ซึ่งยึดเอารูปแบบ ที่พักเป็นศูนย์กลางและจัดให้มีกิจกรรมในด้านต่างๆ ตามความต้องการของนักท่องเที่ยว โดยเจ้าของธุรกิจโฮมสเตย์ได้ให้ความร่วมมือเป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยผู้ให้ข้อมูลหลัก คือคุณอนุสรณ์ เอี่ยมสะอาด เจ้าของธุรกิจบ้านปายน้ำโฮมสเตย์ และคุณบุญลือ สำริต ผู้ดูแลธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์ & บาย เดอะ ซี

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

1. ผู้วิจัย เป็นผู้ที่มีความสำคัญมากที่สุดในการเก็บรวบรวมข้อมูลงานวิจัยในพื้นที่ ทำหน้าที่ในการเก็บรวบรวมข้อมูลและเป็นผู้ที่วิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการวิจัยที่ต้องเข้าถึงแหล่งข้อมูลได้อย่างลึกซึ้ง เพราะฉะนั้นผู้วิจัยต้องมีการเตรียมความพร้อมสำหรับการสัมภาษณ์อันจะนำไปสู่การศึกษาที่ถูกต้อง และครอบคลุมประเด็นที่ต้องการจะศึกษาให้ได้มากที่สุด

2. แนวคำถามเป็นเครื่องมือที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเอง เนื้อหาของคำถามเป็นลักษณะของคำถามปลายเปิดโดยการศึกษาและตั้งประเด็นคำถาม จากการทบทวนวรรณกรรมและแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง จัดทำคำถามด้วยความครอบคลุมตามขอบเขตของการวิจัย

3. เครื่องมืออื่นๆ ได้แก่ 1) เครื่องบันทึกเสียงใช้ในการบันทึกข้อมูลขณะสัมภาษณ์ แบบเจาะลึกรายบุคคลแล้วทำมาถอดเทป เพื่อให้ง่ายต่อการวิเคราะห์ข้อมูลในภายหลัง 2) สมุดจดบันทึกใช้บันทึกข้อมูลจากการสัมภาษณ์ โดยจดบันทึกรายละเอียดต่างๆ ที่นอกเหนือจากคำถามในการสัมภาษณ์ และ 3) กล้องถ่ายภาพดิจิทัล ใช้สำหรับเก็บข้อมูลภาพ

การเก็บรวบรวมข้อมูล และ การวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลเน้นความเจาะจงเรื่องและหัวข้อ ใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะจง เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบเฉพาะเจาะจงในหัวข้อ และประเด็นที่ผู้วิจัยต้องการจะทราบ

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้การตรวจสอบข้อมูลตามทฤษฎีสามเส้า คือการนำข้อมูลจากผู้ที่ให้สัมภาษณ์หลักมาวิเคราะห์เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือของข้อมูลผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์ทั้งหมดของเจ้าของธุรกิจโฮมสเตย์ และจัดประเภทของข้อมูลนำมาตีความหมายข้อมูล เพื่อนำข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะหลังจากนั้นรายงานผลการศึกษาด้วยการพรรณนาวิเคราะห์

สรุปผลการวิจัย

(1) กลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจโฮมสเตย์ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

กลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์

ทอฝันโฮมสเตย์มีการปรับกลยุทธ์ของธุรกิจเพื่อใช้ในการพัฒนาธุรกิจของโฮมสเตย์ให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว รวมถึงการเป็นผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งขันรายอื่นที่ประกอบธุรกิจโฮมสเตย์ กล่าวคือในปัจจุบันแนวโน้มการทำธุรกิจมีจำนวนเพิ่มขึ้น กลยุทธ์ในการทำธุรกิจจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ จึงเป็นสิ่งที่จำเป็นที่ผู้ประกอบการของธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์ต้องมีความโดดเด่นเพื่อสร้างการจดจำให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศ จากการสัมภาษณ์จุดเด่นของทอฝันโฮมสเตย์รูปแบบของกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศของธุรกิจ ซึ่งจะมีกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวจะมีการแลกเปลี่ยนและเรียนรู้วัฒนธรรมซึ่งกันและกันระหว่างนักท่องเที่ยวกับคนในท้องถิ่น เป็นการท่องเที่ยวที่สามารถสร้างความประทับใจและประสบการณ์ที่ดีจากการทำกิจกรรมที่ธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์ อาทิเช่น ธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์มีเรือใบให้นักท่องเที่ยวได้นั่งพร้อม

กับการสาธิตวิธีการเล่น ซึ่งกิจกรรมสำหรับผู้ที่สนใจสำหรับนักท่องเที่ยวที่เมื่อได้เข้ามาพักเป็นระยะเวลา 2 – 3 วันแล้วสนใจในเรือใบทางโฮมสเตย์จะมีการสอนและสาธิตวิธีการเล่นทำให้นักท่องเที่ยวที่มาพักผ่อนนอกจากจะได้พักผ่อนในบรรยากาศที่ดีแล้วยังได้วิธีการเล่นเรือใบให้กับนักท่องเที่ยวอีกด้วย หรือจะเป็นการทำสปาทรายให้กับนักท่องเที่ยว เป็นต้น

ธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์จึงมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นอกจากจะให้ความสำคัญในด้านการบริการให้กับนักท่องเที่ยวหรือลูกค้าแล้ว การให้ความสำคัญในกิจกรรมสันทนการและการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ เป็นสิ่งที่สามารถดึงดูดให้นักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี ซึ่งจะเห็นได้ว่ากิจกรรมของธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์คือจะเปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวหรือคนต่างถิ่นได้ได้เข้ามาเรียนรู้หรือรู้จักในวิถีชีวิตของชาวบ้าน ที่ธุรกิจเลือกความโดดเด่นของเมืองทับสะแกมาเป็นจุดขายในการสร้างความสนใจให้กับนักท่องเที่ยว เนื่องจากเมืองทับสะแกเป็นเมืองแห่งมะพร้าว จึงได้คิดกิจกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับมะพร้าว กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวหรือผู้ที่มาพักได้ไปดูลิงเก็บมะพร้าว ไปดูการทำมะพร้าวขาว สามารถปั่นจักรยานชมวิวทิวทัศน์รอบๆหมู่บ้านและความสวยงามของชายหาดทะเลทุ่งประดู่ ทับสะแกเป็นหมู่บ้านชาวประมง นาข้าว สวนมะพร้าว ไร่แตงโม การจะทำกิจการใหม่คือ ฟาร์มสเตย์ เป็นการพัฒนาให้ธุรกิจมีความแปลกใหม่เพิ่มขึ้น ให้นักท่องเที่ยวมีตัวเลือกสำหรับการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น สร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับนักท่องเที่ยว

"ตอนนี้ทอฝันมีเครือข่ายคือ มาที่ทอฝันได้เล่นเรือใบ ได้ขี่ม้า ได้กิจกรรมโลดโผนอะไรหลาย ๆ อย่าง เพราะเรามีเครือข่าย อย่างมีที่ทอฝันวันนี้เราเล่นทางทะเลสนุกสนาน พรุ่งนี้เรายากจะโลดโผนโจนทะยานเราก็ไปขี่ม้า เพราะว่าเรามี ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอกิจกรรมใหม่ๆ เพื่อประยุกต์ใช้ในกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจให้กับนักท่องเที่ยว เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร จึงเป็นสิ่งที่ธุรกิจให้ความสำคัญ เพื่อให้ผู้ที่สนใจสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายและไม่ยุ่งยาก รวมถึงในปัจจุบันพฤติกรรมการบริโภคข่าวสารโดยผ่าน Social Network และ Social Media มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น ธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์มีการนำเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านทางเว็บไซต์ ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่และเสน่ห์ของวิถีชีวิตของชาวบ้านจึงเป็นสิ่งที่ธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์มีความโดดเด่นและเป็นที่น่าจดจำให้กับนักท่องเที่ยวได้ ทอฝันมีเครือข่ายในการทำธุรกิจไว้สำหรับกิจกรรมเชิงนิเวศของนักท่องเที่ยว อย่างเช่น การเล่นเรือใบ การมีฟาร์มม้าไว้ให้สำรับนักท่องเที่ยวได้ขี่ม้า มีการทำมะพร้าวขาว ความหลากหลายทางกิจกรรมของทอฝันจึงสามารถเรียกได้ว่าเป็นจุดแข็งของธุรกิจ" บทสัมภาษณ์ส่วนหนึ่งของทอฝันโฮมสเตย์ &บาย เดอะ ซี

เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการประกอบการมาหลายปี การเข้าถึงหรือตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้ว่ามีความต้องการในสิ่งใดการมองการณ์ไกลเกี่ยวกับกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงศาสนา ไปไหว้พระทำบุญเข้าวัด เชิงกิจกรรมสันทนการโลดโผนโจนทะยาน (Adventure) ซึ่งสิ่งที่ธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์กำลังจะทำในอนาคตคือเชิงนิเวศ เชิงสุขภาพ หมายความว่า ทอฝันมีการทำธุรกิจในรูปแบบของไร่หรือฟาร์ม การทำไร่ผักผลไม้ปลอดสารพิษ แบบเศรษฐกิจพอเพียง นักท่องเที่ยวก็จะได้กินของกินอาหารที่ปลอดสารพิษในไร่ นักท่องเที่ยวสามารถเดินไปเก็บพริกเก็บผักในไร่ แล้วนำมาประกอบอาหาร ซึ่งทอฝันเคยเป็นที่ศึกษาดูงานของมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ เป็นสถานที่สำหรับการเรียนรู้

กลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจปลายน้ำโฮมสเตย์

กลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจของบ้านปลายนำโฮมสเตย์ จะใช้การตลาดดิจิตอล คือ การทำการตลาดแทบทั้งหมดผ่านสื่อดิจิทัล เพื่อใช้ในการลดต้นทุนในการประชาสัมพันธ์ข่าวสาร การใช้สื่อดิจิทัลเป็นส่วนเสริมให้กับการตลาดของธุรกิจปลายน้ำโฮมสเตย์ เป็นการตลาดแบบ 2 ทาง (Two Way Communication) ที่สามารถตอบคำถามระหว่างผู้ให้บริการและนักท่องเที่ยวที่มีการส่งคำถามเข้ามาสอบถาม เป็นการสื่อสารที่ผู้ใช้หรือผู้บริโภคสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับสื่อที่ตนเองเลือกใช้ได้ การที่ลูกค้ามีการโต้ตอบส่งผลให้ผู้ที่ทำการตลาดประกอบการมีข้อมูลของลูกค้ามากขึ้น สามารถนำข้อมูลที่ได้ในวงกว้างนี้มาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางในการทำการตลาดที่ตรงใจผู้บริโภค และตรงกับความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้นมากขึ้น ซึ่งธุรกิจปลายน้ำโฮมสเตย์ มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อออนไลน์ อาทิเช่น Facebook Line หรือ Website เป็นต้น จุดแข็งของธุรกิจ

ปลายน้ำโฮมสเตย์คือ ความเป็นกันเองของผู้ให้บริการ เป็นโฮมสเตย์ที่อยู่ท่ามกลางธรรมชาติ ไม่มีเครื่องปรับอากาศสำหรับห้องพักเป็นโฮมสเตย์เชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม มีต้นไม้มีนก มีแม่น้ำ มีผีเสื้อ แล้วก็มีปลา มีแก๊สชีวะภาพให้เรียนรู้ มีการทำปุ๋ยหมัก มีอะไรที่เกี่ยวกับเกษตรอินทรีย์ เรียกว่าเป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศนวัตกรรมที่บ้านปลายน้ำเลือกเข้ามาพัฒนาธุรกิจคือการใช้พลังงานทดแทนด้วยโซล่าเซลล์ แต่นำพลังงานมาใช้ค่อนข้างน้อยอยู่ในขั้นตอนของการพัฒนา ไม่ได้นำมาใช้ไฟบ้าน

"โอกาสของธุรกิจที่เล็งเห็นในการพัฒนา ซึ่งจะเห็นได้ว่าจุดขายของทรัพยากรท่องเที่ยวในพื้นที่ ที่เป็นเอกลักษณ์ของธุรกิจบ้านปลายน้ำ จุดเด่นของธุรกิจก็คือธรรมชาติก็จะมีการเสริมกิจกรรมในแนวอนุรักษ์เชิงนิเวศ ไปเก็บผักตบชวา ดูนก ดูต้นไม้ ปลูกต้นไม้ พาไปชมสวน หรืออาจจะมีทัวร์ปั่นจักรยานตามสถานที่โบราณสถาน พาไปดูพิพิธภัณฑ์ ไปวัดปราณวัดนาห้วย ไปตลาดถนนคนเดิน พาไปศึกษาการทำแก๊สชีวะภาพ ซึ่งแนวโน้มกำลังมาเป็นการท่องเที่ยวโดยชุมชนเชิงนิเวศ ก็วางแผนกิจกรรมของการจัดทัวร์ในลักษณะนี้ แต่ยังไม่เป็นรูปธรรม เนื่องจากลูกค้าที่มาพักต้องกรพักผ่อนแบบสบาย ๆ จุดขายของธุรกิจจึงเป็นการทำอะไรก็ได้ที่สบาย ๆ เหมือนอยู่บ้านเสียงดังเฮฮาได้" บทสัมภาษณ์ส่วนหนึ่งของบ้านปลายน้ำโฮมสเตย์

(2) การสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

การสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มศักยภาพของทอฝันโฮมสเตย์

2.1) การเพิ่มคุณค่าให้กับทอฝันโฮมสเตย์ จะพิจารณาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเป็นอันดับแรก โดยมีการวางเครือข่ายจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวจะมีการแลกเปลี่ยนและเรียนรู้วัฒนธรรมซึ่งกันและกันระหว่างนักท่องเที่ยวกับคนในท้องถิ่น เป็นการท่องเที่ยวที่สามารถสร้างความประทับใจและประสบการณ์ที่ดีได้จากการทำกิจกรรม เช่น การทำสปาทรายให้กับนักท่องเที่ยว การล่องเรือใบ จะมีการสอนและสาธิตวิธีการเล่น การขี่ม้า กิจกรรมโลดโผนต่างๆ โดยมีฟาร์มม้าที่เป็นเครือข่ายกันจะส่งต่อกันไปเป็นทอด ๆ ซึ่งตรงกับความต้องการและรสนิยมกลุ่มเป้าหมายนักท่องเที่ยว

จากการสัมภาษณ์ทอฝันโฮมสเตย์กำลังอยู่ในช่วงปรับปรุงพัฒนาธุรกิจโฮมสเตย์ นอกจากกิจกรรมทางทะเล การท่องเที่ยวเชิงศาสนา ไปไหว้พระทำบุญเข้าวัด การท่องเที่ยวเชิงกิจกรรมสันทนการโลดโผนโจนทะยาน (Adventure) ในอนาคตทอฝันโฮมสเตย์มีแนวคิดที่จะเพิ่มกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ โดยมีการทำไร่ผักผลไม้ปลอดสารพิษ แบบเศรษฐกิจพอเพียง นักท่องเที่ยวจะได้กินอาหารที่ปลอดสารพิษในไร่ สามารถเก็บพริกเก็บผักในไร่ เพื่อนำมาประกอบอาหารได้

ทอฝันโฮมสเตย์มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของธุรกิจไปสู่ฟาร์มสเตย์ ซึ่งเป็นการพัฒนาให้ธุรกิจมีความแปลกใหม่เพิ่มขึ้น สร้างทางเลือกและประสบการณ์ใหม่ๆให้กับนักท่องเที่ยว การพิจารณาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเป็นอันดับแรกเพื่อที่จะสร้างสรรค์กิจกรรมที่สามารถดึงดูดให้นักท่องเที่ยวได้มาเยี่ยมเยียนหรือเที่ยวชม

2.2) การพิจารณาสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงบริการให้กับทอฝันโฮมสเตย์

ทอฝันโฮมสเตย์ มีการบริการลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวได้ตามที่ลูกค้าต้องการ การดูและลูกค้าหรือติดตามถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับลูกค้าที่เข้ามาพักด้วยการรับฟังปัญหา ตรวจสอบถึงความเป็นมาของปัญหา แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างทันถ่วงที เพราะการที่ลูกค้าต้องรอถึงการแก้ปัญหาที่เป็นระยะเวลานานสามารถทำให้ลูกค้าไม่พึงพอใจกับการใช้บริการได้ ส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของทอฝันโฮมสเตย์ นอกจากนี้การให้บริการลูกค้าและดูผลตอบรับจากลูกค้าได้ที่ได้รับบริการ และตอบคำถามเกี่ยวกับการให้บริการของธุรกิจทอฝันโฮมสเตย์ ทำให้ผู้บริโภคเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง หากลูกค้าไม่พึงพอใจในการได้รับบริการสามารถเสนอแนะได้ทันที เพื่อนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงแก้ไข เป็นแนวทางในการนำสู่การพัฒนาศักยภาพของทอฝันโฮมสเตย์ ประเด็นที่สำคัญที่สุด ในการเสริมสร้าง "คุณค่า" ให้ผลิตภัณฑ์คือการสร้างให้ทอฝันโฮมสเตย์ เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น และในปัจจุบันผลตอบรับจากผู้บริโภคเป็นผลไปในเชิงบวกซึ่งเป็นสิ่งที่บ่งบอกได้ว่าธุรกิจกำลังดำเนินไปได้ด้วยดี

การสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มศักยภาพของบ้านปลายน้ำโฮมสเตย์

2.1) การเพิ่มคุณค่าให้กับบ้านปลายน้ำโฮมสเตย์จะพิจารณาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเป็นอันดับแรก เนื่องจากในปัจจุบันเมื่อพิจารณาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักท่องเที่ยว จะพบว่ามีความต้องการในด้านของคุณภาพการให้บริการและความคาดหวังในสิ่งที่จะได้รับจากการมาท่องเที่ยวในแต่ละครั้ง ซึ่งบ้านปลายน้ำโฮมสเตย์จึงได้มี concept ที่เน้นความเป็นธรรมชาติของบ้านปลายน้ำโฮมสเตย์ในการดึงดูดให้นักท่องเที่ยวสนใจและมาใช้บริการกับบ้านปลายน้ำโฮมสเตย์ให้มีจำนวนเพิ่มขึ้น จากการสัมภาษณ์บ้านปลายน้ำโฮมสเตย์ได้มีแนวคิดที่จะนำนวัตกรรมคือการใช้พลังงานทดแทนด้วยโซล่าเซลล์ เข้ามาใช้ในธุรกิจโฮมสเตย์ บ้านปลายน้ำโฮมสเตย์ได้นำจุดขายของทรัพยากรท่องเที่ยวในพื้นที่ ที่เป็นเอกลักษณ์ของธุรกิจบ้านปลายน้ำ คือ ธรรมชาติ โดยจะมีแนวคิดในการเสริมกิจกรรมในแนวอนุรักษ์เชิงนิเวศ ไปเก็บผักตบชวา ดูนก ดูต้นไม้ ปลูกต้นไม้ พาไปชมสวน หรืออาจจะมีทัวร์ปั่นจักรยานตามสถานที่โบราณสถาน พาไปดูพิพิธภัณฑ์ ไปวัดปราณวัดนาห้วย ไปตลาดถนนคนเดิน พาไปศึกษาการทำแก๊สชีวะภาพ ซึ่งแนวโน้มกำลังมาเป็นการท่องเที่ยวโดยชุมชนเชิงนิเวศ ก็วางแผนกิจกรรมของการจัดทัวร์ในให้กับนักท่องเที่ยวในลักษณะนี้

2.2) การพิจารณาสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงบริการให้กับปลายน้ำโฮมสเตย์

ปลายน้ำโฮมสเตย์ ได้ให้ความใส่ใจด้านการบริการลูกค้าหรือนักท่องเที่ยว (Service Mind) การให้บริการที่มีความเป็นเองเพื่อให้นักท่องเที่ยวหรือลูกค้าที่มาพักได้รู้สึกถึงความเป็นกันเอง มีความสบายใจที่ได้มาพัก การที่ทำให้นักท่องเที่ยวที่มาพักได้รู้สึกเหมือนอยู่บ้านของตนเอง ซึ่งเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงบริการให้กับปลายน้ำโฮมสเตย์ มีการพัฒนาศักยภาพเพื่อที่จะสามารถเข้าใจของลูกค้าที่มาพักให้ได้มากที่สุด ซึ่งเป็นผลดีเชิงบวกที่ทางโฮมสเตย์ได้นำเสนอบริการในรูปแบบนี้ไปยังลูกค้า เป็นผลตอบรับที่ดี นักท่องเที่ยวหรือลูกค้าที่มาพักเกิดความประทับใจและจดจำในการดูแลและการมอบบริการจากผู้ให้บริการทำให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ดีต่อปลายน้ำโฮมสเตย์ ซึ่งการปฏิบัติในการให้บริการของปลายน้ำโฮมสเตย์ จะประกอบด้วย ทางกายที่ผู้ให้บริการ ต้องมีอาการกระปรี้กระเปร่า ไม่ง่วงเหงาหาวนอน กระฉับกระเฉง หน้าตาสดใส การแต่งกายเรียบร้อย ยิ้ม ไหว้ หรือทักทายเหมาะสม กิริยาสุภาพ เป็นคุณสมบัติขั้นพื้นฐาน นอกจากนั้นต้องวางตัวเป็นมิตร จริงใจ สนองความต้องการของผู้รับบริการอย่างกระตือรือร้น แสดงความเต็มใจที่จะให้บริการ ทางวาจาที่ผู้ให้บริการ ต้องใช้ถ้อยคำชวนฟัง น้ำเสียงไพเราะชัดเจน พูดมีหางเสียง มีคำขานรับเหมาะสม กล่าวต้อนรับและสอบถามว่าจะให้ช่วยบริการอย่างไร การพูดทวนย้ำสิ่งที่มีผู้มาติดต่อต้องการให้เขาฟังเพื่อความเข้าใจตรงกัน พูดให้เกิดประโยชน์ต่อผู้รับบริการ และใช้ถ้อยคำเหมาะสม ทางใจที่ผู้ให้บริการ ต้องทำจิตใจให้เบิกบานแจ่มใส ยินดีที่จะต้อนรับ ไม่รู้สึกขุ่นเคืองที่จะต้องรับหน้า หรือพบปะกับคนแปลกหน้าที่ไม่คุ้นเคยกันมาก่อน การให้บริการที่ปฏิบัติตามที่กล่าวข้างต้นจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงบริการให้กับปลายน้ำโฮมสเตย์ได้เป็นอย่างดี และสามารถพัฒนาศักยภาพด้านการบริการของปลายน้ำโฮมสเตย์ให้มีมาตรฐานที่ดียิ่งขึ้น

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยด้านกลยุทธ์การพัฒนาธุรกิจโฮมสเตย์ของธุรกิจ "ทอฝันโฮมสเตย์ & บาย เดอะ ซี" และธุรกิจ "บ้านปลายน้ำโฮมสเตย์" พบว่าได้มีการปรับกลยุทธ์ของธุรกิจเพื่อใช้ในการพัฒนาธุรกิจของโฮมสเตย์ให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว รวมถึงการเป็นผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งขันรายอื่นๆได้ โดยปัจจุบันแนวโน้มการทำธุรกิจชนิดนี้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น กลยุทธ์ในการทำธุรกิจจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เน้นการสร้างจุดเด่น ความโดดเด่นเพื่อสร้างการจดจำให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของอริสา เสยานนท์ (2556) ศึกษาการสร้างมูลค่าการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนของธุรกิจโฮมสเตย์ : กรณีศึกษาโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม พบว่า ผู้ประกอบการโฮมสเตย์ในสมัยเริ่มต้นนั้นเป็นการบริหารงานเป็นครอบครัว คือการดัดแปลงบ้านเรือนที่พักอาศัยของตนเองให้เป็นโฮมสเตย์ เพื่อที่จะสามารถรับรองนักท่องเที่ยวที่เข้าพักได้ เป็นรายได้เสริมให้กับครอบครัวเท่านั้น แต่ปัจจุบันการแข่งขันทำให้ต้องมีการซ่อมแซม ปรับปรุง เน้นความสะดวกสบายในการเที่ยวชมตลาดน้ำอัมพวา การชมวิถีชีวิตชุมชนริมคลอง ได้อย่างสะดวกและเป็นการสร้างจุดเด่นให้มีความน่าสนใจ โดยการนำเทคโนโลยี Social

Network และ Social Media มาใช้การประชาสัมพันธ์เพื่อการกระจายวงกว้างของกลุ่มนักท่องเที่ยวให้เป็นที่รู้จักกันอย่างทั่วถึง โดยธุรกิจทั้งสองธุรกิจมีการนำเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านทางเว็บไซต์ ใช้การตลาดดิจิตอล คือ การทำการตลาดแทบทั้งหมดผ่านสื่อดิจิทัล เพื่อใช้ในการลดต้นทุนในการประชาสัมพันธ์ข่าวสาร การใช้สื่อดิจิทัลเป็นส่วนเสริมให้กับการตลาด เป็นการตลาดแบบ 2 ทาง (Two Way Communication) ที่สามารถตอบคำถามระหว่างผู้ให้บริการและนักท่องเที่ยวที่มีการส่งคำถามเข้ามาสอบถาม เป็นการสื่อสารที่ผู้ใช้หรือผู้บริโภคสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับสื่อที่ตนเองเลือกใช้ได้ การที่ลูกค้ามีการโต้ตอบส่งผลให้ผู้ที่ทำการตลาดประกอบการมีข้อมูลของลูกค้ามากขึ้น สามารถนำข้อมูลที่ได้ในวงกว้างนี้มาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางในการทำการตลาดที่ตรงใจผู้บริโภค และตรงกับความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้นมากขึ้น การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อออนไลน์ อาทิ เช่น Website, Facebook หรือ Line เป็นต้น

ผลการวิจัยด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจ "ทอฝันโฮมสเตย์ & บาย เดอะ ซี" และธุรกิจ "บ้านปลายน้ำโฮมสเตย์" พบว่าการพัฒนาให้ธุรกิจมีความแปลกใหม่เพิ่มขึ้น สร้างความสนใจให้กับผู้ใช้บริการ โดยทอฝันโฮมสเตย์มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของธุรกิจไปสู่ฟาร์มสเตย์ ซึ่งเป็นการ สร้างทางเลือกและประสบการณ์ใหม่ๆให้กับนักท่องเที่ยว และด้วยการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวจะมีการแลกเปลี่ยนและเรียนรู้วัฒนธรรมซึ่งกันและกันระหว่างนักท่องเที่ยวกับคนในท้องถิ่น เป็นการท่องเที่ยวที่สามารถสร้างความประทับใจและประสบการณ์ที่ดีได้จากการทำกิจกรรม รวมถึงการมีเครือข่ายที่เชื่อมโยงชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจโฮมสเตย์ด้วย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของปานแพร เชาวน์ประยูร (2556) ศึกษาการประเมินการจัดการท่องเที่ยวแบบที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท บ้านเมืองขอน ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ในด้านของการท่องเที่ยว หมู่บ้านขอนเป็นหมู่บ้านที่มีศักยภาพในการจัดการทางด้านการท่องเที่ยว เนื่องจากนักท่องเที่ยวสามารถเข้ามามีส่วนร่วมกับชาวบ้านท้องถิ่น และยังมีการรวมกลุ่มของชาวบ้าน ซึ่งสามารถทำเป็นศูนย์การเรียนรู้หรือฐานการเรียนรู้กิจกรรมต่างๆได้ เช่น ฐานผลิตแหลม ฐานผลิตไข่เค็ม ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถร่วมกิจกรรมดังกล่าวได้ ส่วนบ้านปลายน้ำโฮมสเตย์ได้มีแนวคิดที่จะนำนวัตกรรมคือการใช้พลังงานทดแทนด้วยโซล่าเซลล์ เข้ามาใช้ในธุรกิจโฮมสเตย์ บ้านปลายน้ำโฮมสเตย์ได้นำจุดขายของทรัพยากรท่องเที่ยวในพื้นที่ ที่เป็นเอกลักษณ์ของธุรกิจบ้านปลายน้ำ คือ ธรรมชาติ โดยจะมีแนวคิดในการเสริมกิจกรรมในแนวอนุรักษ์เชิงนิเวศให้กับนักท่องเที่ยวมาใช้บริการธุรกิจโฮสเตย์ควบคู่ไปกับความเป็นกันเองของเจ้าของธุรกิจโฮมสเตย์ที่เป็นเหมือนเพื่อน มากกว่าการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย ภาวิณี หาญณรงค์ (2557) ศึกษาการศึกษาคุณภาพโฮสเตย์กระชังแพ เพื่อการท่องเที่ยว กรณีศึกษาโฮมสเตย์กระชังแพ ตำบลเพ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง พบว่า คุณภาพของโฮมสเตย์กระชังแพ มี เกณฑ์ความอัธยาศัยไมตรีของเจ้าของบ้านและสมาชิกในครัวเรือน อยู่ในอันอับสองรองจากอาหารการกิน ที่มีผลต่อความสำเร็จในธุรกิจโฮมสเตย์ จึงเป็นปัจจัยสำคัญของการพัฒนาและการสร้างมูลค่าเพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจโฮมสเตย์ที่ประสบความสำเร็จ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยและข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

เมื่อผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์และลงพื้นที่การให้บริการโฮมสเตย์ของ ธุรกิจ "ทอฝันโฮมสเตย์ & บาย เดอะ ซี" และธุรกิจ "บ้านปลายน้ำโฮมสเตย์" เห็นได้ว่าธุรกิจโฮมสเตย์ยังไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนอย่างเต็มที่ สาเหตุเนื่องจากเป็นธุรกิจของคนในท้องถิ่นซึ่งการดูแลหรือจัดทำให้เป็นมาตรฐานเดียวกันเป็นไปได้ลำบาก ควรมีหน่วยงานหรือองค์กรที่ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศเข้าไปให้การสนับสนุนและความรู้ในการจัดการ ปัญหาสำคัญในการประกอบธุรกิจโฮมสเตย์ที่ผู้วิจัยเล็งเห็นคือผู้ประกอบกิจการ พนักงานจะมีช่วงที่ไม่ได้ดำเนินกิจการโฮมสเตย์คือการประกอบธุรกิจเป็น 0 กล่าวได้ว่าไม่มีนักท่องเที่ยวหรือผู้เข้าใช้บริการเลย เป็นช่วงของฤดูมรสุมทางทะเลจากคำบอกเล่าของผู้ประกอบธุรการคือช่วงเดือนตุลาคม – มกราคม ทำให้ว่างงาน (กลับไปทำกิจกรรมหรือประกอบอาชีพเดิม) เป็นช่วงขาดรายได้ ควรมีกิจกรรมในช่วงฤดูมรสุมให้

พนักงานและผู้ประกอบการทำ อาจเป็นการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาพัฒนาโดยนวัตกรรมต่าง ๆ ออกมาในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างรายได้และชื่อเสียงแก่ชุมชน

การมีเครือข่ายหรือความร่วมมือของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์จำเป็นจะต้องสร้างเครือข่ายหรือสร้างความร่วมมือของคนในชุมชน เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างรายได้ของคนในชุมชน เช่น การมีบ้านพักสำรองอาจเป็นบ้านของคนในชุมชน โดยต้องมีการให้ความรู้ในด้านการจัดการห้องพักโฮมสเตย์ การจัดหากิจกรรมซึ่งต้องไม่เป็นการสร้างขึ้นมาใหม่อาจเป็นการนำวัฒนธรรมวิถีชีวิตของคนในชุมชนมาจัดทำให้เป็นรูปแบบของกิจกรรมเป็นต้น จะเห็นได้ว่าเป็นการนำเอาสิ่งที่มีอยู่มาพัฒนาก็จะได้ความเป็นธรรมชาติของคนในชุมชนและไม่เป็นการทำลายวิถีชีวิตหรือสิ่งแวดล้อม อีกทั้งผู้ประกอบการโฮมสเตย์บางรายไม่ได้สนใจในการบริการลูกค้าในการรองรับลูกค้า อาทิ การจัดหาห้องพักให้เพียงพอต่อความต้องการ ซึ่งอาจเป็นการสร้างความไม่พอใจแก่ลูกค้าส่งผลแง่ลบต่อมุมมองที่ลูกค้ามีต่อการพักแบบโฮมสเตย์ และภาพลักษณ์ของชุมชนที่แย่ลง ดังนั้นการมีเครือข่ายและความร่วมมือของคนในชุมชนจึงเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการโฮมสเตย์ควรให้ความสำคัญ

ข้อเสนอแนะสำหรับวิจัยครั้งต่อไป

ควรสอบถามความพึงพอใจหรือความคิดเห็นของผู้เข้าใช้บริการโฮมสเตย์ เพื่อให้ได้ทราบความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า เพื่อนำไปพัฒนาและปรับปรุงกิจกรรมต่างๆของโฮมสเตย์ ตลอดจนการสร้างมูลค่าเพิ่มของธุรกิจโฮมสเตย์ และการรับรู้ถึงปัญหาที่ลูกค้าประสบหรือต้องการให้ผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์แก้ไข เพิ่มขึ้น เพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ส่งผลต่อการนำมาพัฒนาและวางกลยุทธ์ธุรกิจในอนาคต หรือในอนาคตที่ยุคเศรษฐกิจเปลี่ยนไปจะส่งผลต่อธุรกิจโฮมสเตย์อย่างไรมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใด

เอกสารอ้างอิง

ชาย โพธิสิตา. (2550). **ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ (การทำความเข้าใจความหมายที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ชีวิตที่บุคคลได้ประสบมา).** พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้ง จำกัด.

ปานแพร เชาวน์ประยูร. (2556). **การประเมินการจัดการท่องเที่ยวแบบที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท (Home stay) บ้านเมืองขอน ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่.**

ภาวิณี หาญณรงค์. (2557). **การศึกษาคุณภาพโฮสเตย์กระชังแพ เพื่อการท่องเที่ยว กรณีศึกษา โฮมสเตย์กระชังแพ ตำบลเพ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง.**

ยศ สันตสมบัติ. (2546). **การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ : ความหลากหลายทางวัฒนธรรมและการจัดการทรัพยากร.** เชียงใหม่ : บริษัท วิทอินดีไซน์ จำกัด.

สุวิทย์ เมษินทรีย์. (2559). **ไขรหัส "ประเทศไทย 4.0" สร้างเศรษฐกิจใหม่ ก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลาง.** สืบค้นเมื่อ 9 กันยายน 2559. จาก http://www.thairath. co.th/content/613903.

เสรี อุ่นยวง. (2543). **ประจวบคีรีขันธ์.** พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพฯ. บริษัท ศิลป์สยามบรรจุภัณฑ์และการพิมพ์ จำกัด.

อริสา เสยานนท์. (2556). **การสร้างมูลค่าการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนของธุรกิจโฮมสเตย์ : กรณีศึกษาโฮมสเตย์บริเวณตลาดน้ำอัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม.**

โฮมสเตย์ "เจอพอดี" จังหวัดตราด. **โฮมสเตย์.** สืบค้นเมื่อ 9 กันยายน 2559. จาก http:// lib-krabi.tripod. com/income/p5.html.