

การประชุมเชิงวิชาการระดับชาติและนานาชาติด้านบริหารธุรกิจ ครั้งที่ 5

The 5th National & International Conference

Business Administration 2017 : Digital Economy Thailand 4.0

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ระหว่างวันที่ 9 - 10 มีนาคม 2560

ณ โรงแรม ดิ เอ็มเพรส จังหวัดเชียงใหม่

ที่ปรึกษา

อธิการบดีมหาวิทยาลัยแม่โจ้

รองอธิการบดี (รองศาสตราจารย์ ดร.วีระพล ทองมา)

รองอธิการบดี (รองศาสตราจารย์ ดร.ศิริพร กิริติการกุล)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร ศิริโกศากิจ)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทองเลียน บัวจุม)

รองอธิการบดี (ผู้ช่วยศาสตราจารย์พาวิณ มะโนชัย)

รองอธิการบดี (อาจารย์รชฎ เชื้อวิโรจน์)

รองอธิการบดี (อาจารย์อภิชาติ สอนคำกอง)

คณบดีคณะบริหารธุรกิจ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายบริหารและกิจการพิเศษ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวิชาการและวิเทศสัมพันธ์

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวิจัยและบริการวิชาการ

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายวางแผนและพัฒนา

รองคณบดีคณะบริหารธุรกิจฝ่ายการเงินและระบบสารสนเทศ

รองศาสตราจารย์ ดร.จกมลดินทร์ แสงอาสภาริวิริยะ

รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร บุญมาก

บรรณาธิการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร วรณสถิตย์

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

กองบรรณาธิการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร

วรณสถิตย์

ประธานกรรมการ

อาจารย์ ดร.กัญญาพัสดุ

กลุ่มอชงเจริญ

รองประธานกรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา

ศรีนฤวรรณ

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศา

เดชเถกิง

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทัตพงศ์

อวิโรชนานนท์

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา

ตันจันทร์พงศ์

กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกุล

ตุลาสมบัติ

กรรมการ

อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ

สิริประเสริฐศิลป์

กรรมการ

อาจารย์ ดร.อรุณี

ยศบุตร

กรรมการ

นายพงศ์กฤตน์

ภูริชพิสิฐกร

กรรมการและเลขานุการ

นางสาวอลิษา

อุ้นจิตต์

กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

เจ้าของ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

เลขที่ 63 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย

จังหวัดเชียงใหม่ 50290

โทรศัพท์ 0-5387-3550-2 โทรสาร 0-5349-8151

www.ba.mju.ac.th

ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจประเมินผลงาน

รองศาสตราจารย์ ดร.จงบดินทร์

รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยศ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธิดารัตน์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชनिया

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทริกา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มาณวิน

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อายุส

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตติสุข

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษนิศา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.หัตพงษ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกุล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์โสภณ

อาจารย์ ดร.กัญญาพัสดุ

อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ

อาจารย์ ดร.อรุณี

อาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์

อาจารย์ ดร.พนมพร

อาจารย์ ดร.ศรุต

อาจารย์ ดร.กุลชญา

อาจารย์ ดร.อนุชา

อาจารย์ ดร.อุกฤษณ์

แสงอาสภวิริยะ

บุญมาก

สัมฤทธิ์สกุล

ชลประเสริฐสุข

ศิริโกศากิจ

บังเมฆ

มณีพันธ์

สงเคราะห์

หยุดเย็น

ชุลีกาวิทย์

วรรณสถิต

ศรีนฤวรรณ

เตชเถกิง

อวิโรธนานนท์

ตันจันทร์พงศ์

ตุลาสมบัติ

ฟองเพชร

กล่อมธงเจริญ

สิริประเสริฐศิลป์

ยศบุตร

ไปไม้

เฉลิมวรรณ

วรุณกุล

แวนแก้ว

กันทรคุษฎี

มารังค์

การศึกษาการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์
กรณีศึกษา บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ตำบลหนองขาว อำเภотаม่วง จังหวัดกาญจนบุรี
A study on the business operations of homestay
Case study Ban klang Tung Organic Homestay, Nong Khao district of Kanchanaburi.

ฉันทน์ชนก แต่งรี¹ จอมภักดิ์ คลังระหัด²

นักศึกษาปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

² อาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ มีจุดประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการจัดการโฮมสเตย์และเพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพธุรกิจโฮมสเตย์ ที่มีการใช้กลยุทธ์การตลาดแบบ 7Ps เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ กรณีศึกษาบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ตำบลหนองขาว อำเภотаม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ซึ่งการวิจัยในครั้งนี้เป็นวิจัยเชิงคุณภาพใช้วิธีสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) โดยมีผู้ให้ข้อมูลหลักในการสัมภาษณ์ครั้งนี้ คือเจ้าของกิจการ พนักงาน และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้าพักโฮมสเตย์ ผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 10 คน

ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยวต้องการมาพักผ่อนโฮมสเตย์และสนใจแนวคิดในการใช้ชีวิตแบบเรียบง่ายใช้ชีวิตแบบช้าๆ (Slow life) หนีจากความวุ่นวายมาอยู่แบบธรรมชาติมีอากาศที่บริสุทธิ์หันมาสนใจเรื่องอาหารการกินมากขึ้น ได้กินอาหารที่ปลอดจากสารเคมี มีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและได้เรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวบ้านหนองขาวได้ทำกิจกรรมการท่องเที่ยวในแหล่งวัฒนธรรม นักท่องเที่ยวที่มาพักโฮมสเตย์ได้รับความรู้ภูมิปัญญาใหม่ๆเพื่อนำไปเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตและนำความรู้ไปประยุกต์ใช้หรือประกอบอาชีพได้อีกต่อไป อีกประเด็นที่นักท่องเที่ยวพึงพอใจมากที่สุดคืออัธยาศัยไมตรีของเจ้าของโฮมสเตย์และชุมชน ประทับใจในการบริการของโฮมสเตย์ เจ้าของโฮมสเตย์มีความเป็นกันเองมีอัธยาศัยดี ยิ้มแย้มพูดจาสุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า ทำให้รู้สึกเหมือนได้มาเที่ยวพักผ่อนบ้านญาติที่ต่างจังหวัด และพบว่า การตั้งราคาที่พักและราคาในส่วนอื่น ๆ มีความเหมาะสมแล้ว สำหรับพฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายนั้นนักท่องเที่ยวต้องการที่พักราคาไม่สูงมากนัก เหมาะสมอยู่ในระดับราคาประมาณ 800-1,000 บาทต่อคืน แต่สิ่งที่เป็นปัญหากับโฮมสเตย์คือเรื่องบุคลากรคือบุคลากรมีความต้องการที่จะเปลี่ยนงานเนื่องจากเวลาเลิกงานแต่ละวันไม่แน่นอนทำให้เป็นปัญหาในการหาคนเข้ามาทำงาน

คำสำคัญ : โฮมสเตย์, ท่องเที่ยวเชิงเกษตร

Abstract

From the results of this. The purpose of the study, homestays, and to study the development potential of homestay business. With the use of marketing strategies 7Ps to for use develop the potential of the homestay business. Case study Ban Klang Tung Organic Homestay, Nong Khao, Tha Muang district of Kanchanaburi. Which in this research is a qualitative research uses method in-depth interviews (In-depth Interview).

By have give the main information in this interview is The titleholder, Employee and group Tourists staying homestay. The main information provider for amount 10 people. The study found Mrs. Aed is titleholder alone. Location of homestay is a home for Mrs. Aed. The rooms feature four room and have food to eat three meals. There are many activities customer can to choose. By starting from Mr. Aed are interested in living life slowly, simple but happy. The people turn takes care Health and pay attention to eating more. Due to the work of Mrs. Aed has rules and living hustle at all times. Make a simple life to try and come back to health care my own more, therefore have prepared this homestay. From the study, homestays, certified potential marketing service covering the entire 7: product and services distribution channel pricing and distribution on the market. People, processes and the physical characteristics based on the standard homestay, Thailand. Tourists prefer concept to stay homestay and interested to live a simple slow life. Escape away from chaos and come to live a natural fit with the fresh air. Participation in environmental conservation and learn the culture and folkways of Nong Khao. both tourists are impressed with the service. Homestay owners are very attentive, polite, smiling, saying customers will make customer feel like come visiting relatives upcountry. But what is the problem with the homestay is staffed with personnel is a need to change jobs. both tourists are impressed with the service. Homestay owners are very attentive, polite, smiling, saying customers will make customer feel like come visiting relatives upcountry. But what is the problem with the homestay is staffed with personnel is a need to change jobs. Due to work each day have finish work certainly not. Makes has a problem finding people to work.

Keywords: homestay, Agritourism

ที่มาและความสำคัญ

ไทยแลนด์ 4.0 เป็นการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่ “Value-Based Economy” หรือ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม” โดยมีฐานคิดหลักคือเปลี่ยนจากการผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ไปสู่สินค้าเชิงนวัตกรรม เปลี่ยนจากการขับเคลื่อนประเทศด้วยภาคอุตสาหกรรมไปสู่การขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรม และเปลี่ยนจากการเน้นภาคการผลิตสินค้าไปสู่การเน้นภาคบริการมากขึ้น ดังนั้นประเทศไทยจึงควรเปลี่ยนจากการเกษตรแบบดั้งเดิมในปัจจุบัน ไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ที่เน้นการบริหารและเทคโนโลยีซึ่งการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมก็คือหนึ่งในกลยุทธ์ของไทยแลนด์ 4.0 (บวร เทศารินทร์, 2559)

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวถือเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม รูปแบบการท่องเที่ยวย่อมปรับเปลี่ยนไปตามภาพเศรษฐกิจ สังคม รวมถึงสิ่งแวดล้อมโลกที่เปลี่ยนแปลงไป ยกตัวอย่างการท่องเที่ยวที่มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบไปตามสภาพเศรษฐกิจได้แก่ การท่องเที่ยวเชิงเกษตร เป็นต้น การท่องเที่ยวในแหล่งวัฒนธรรม (Cultural Tourism) เป็นการท่องเที่ยวอีกรูปแบบหนึ่งที่อยู่ภายใต้กรอบของการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่กำลังได้รับความนิยมในปัจจุบัน เป็นการท่องเที่ยวที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวพื้นเมืองที่มีวัฒนธรรมเป็นเอกลักษณ์ประจำถิ่น กิจกรรมการท่องเที่ยวในแหล่งวัฒนธรรมอยู่ในรูปแบบที่ได้รับความรู้หรือประสบการณ์ด้านวัฒนธรรมจากแหล่งท่องเที่ยวในขณะเดียวกันก็มีความเพลิดเพลินรวมอยู่ภายใต้กรอบของการมีจิตสำนึกในการรักษาแหล่งท่องเที่ยวนั้นๆ ดังนั้นจึงมีการจัดการที่พักเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มสัมผัสวัฒนธรรมชนบท โดยนักท่องเที่ยวพักร่วมกับเจ้าของบ้านเพื่อที่จะเรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของเจ้าของบ้านมีการถ่ายทอดวัฒนธรรมแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกันหรือที่เรียกกันว่า โฮมสเตย์ (Home Stay) ซึ่งในภาษาไทยให้ความหมายว่าที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท (ฉลองศรี พิมพ์สมพงศ์, 2542) กรมการท่องเที่ยว โดยสำนักพัฒนาบริการท่องเที่ยวได้ดำเนินการส่งเสริมและพัฒนามาตรฐานที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบทหรือโฮมสเตย์ (Home Stay) ตั้งแต่ปี พ.ศ.2546 โดยดำเนินการ ตรวจสอบประเมิน และให้การรับรองมาตรฐานโฮมสเตย์ไทย ภายใต้กรอบคำจำกัดความของมาตรฐานโฮมสเตย์ไทยหรือที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบทมาตรฐานไทยที่ว่า บ้านที่อยู่ในชุมชนชนบทที่มีประชาชนในชุมชนเป็นเจ้าของและเจ้าของบ้านหรือสมาชิกในครอบครัวอาศัยอยู่เป็นประจำ หรือใช้ชีวิตประจำวันอยู่ในบ้านดังกล่าว (กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2551)

การท่องเที่ยวเชิงเกษตร (Agro-Tourism) เป็นการท่องเที่ยวอีกรูปแบบหนึ่งที่ได้ทั้งความเพลิดเพลินและความรู้ นำกลับไปประยุกต์ใช้หรือประกอบอาชีพได้เหนืออื่นใดคือการได้ทวนกลับไปค้นหา เรียนรู้ เข้าใจ ภาควิชาภูมิศาสตร์เกษตรกรรม ไม่ว่าจะในพื้นที่ชุมชนเกษตรกรรม สวนเกษตร สวนสมุนไพร เป็นต้น ซึ่งรูปแบบการท่องเที่ยวนี้จะแตกต่างจากการท่องเที่ยวประเภทอื่นๆ โดยที่นักท่องเที่ยวที่มาเยือนแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรนั้นจะสามารถได้รับความรู้ภูมิปัญญาใหม่ๆ ของเกษตรกรเพื่อนำไปเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตต่อไป ทั้งนี้การท่องเที่ยวเชิงเกษตรกรรมเป็นการท่องเที่ยวที่บูรณาการทั้งความรู้ ภูมิปัญญา ความน่าสนใจเข้าไว้ด้วยกันได้อย่างลงตัว อีกทั้งนักท่องเที่ยวยังสามารถมีส่วนร่วมในแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรได้อีกด้วย (ณัชชา ปิยะฉัตรกุล, 2556)

แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรจึงเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่กำลังได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวที่ต้องการเรียนรู้วิถีชีวิตธรรมชาติ การทำเกษตรในรูปแบบต่างๆ อีกทั้งบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ต.หนองขาว

อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี ได้รับเลือกให้เป็นพื้นที่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่มีความอุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรและแหล่งเรียนรู้ที่สำคัญสามารถเผยแพร่ให้แก่คนในชุมชนและนักท่องเที่ยวได้ เพื่อให้เกิดการท่องเที่ยวที่ยั่งยืนส่งเสริมแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้นและยังเป็นการสืบสานภูมิปัญญาชาวบ้านให้คงอยู่ต่อไป การจัดทำโฮมสเตย์จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะสามารถสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงเกษตรกรรมให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้นโดยนักท่องเที่ยวจะได้มีเวลาเรียนรู้วิถีชีวิตเกษตรกรรมและภูมิปัญญาการทำเกษตรกรรม เรียนรู้วิถีชีวิตภูมิปัญญาของชาวบ้านที่มีมาตั้งแต่อดีตและยังคงดำรงไว้จนถึงปัจจุบัน อีกทั้งยังช่วยให้ชาวบ้านให้พื้นที่มีรายได้ตลอดปีอีกด้วย และยังมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชมศึกษาหาความรู้ได้ตลอดทุกฤดูกาล (ปานแพร เชาว์ประยูร, 2556) ดังนั้นเพื่อเป็นการรองรับนักท่องเที่ยวและเปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวมีเวลาได้ สัมผัสกับแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรมากขึ้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการดำเนินธุรกิจโฮม สเตย์ บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ต.หนองขาว อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์และชุมชนบ้านหนองขาว อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี
2. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพธุรกิจโฮมสเตย์ บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ต.หนองขาว อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์และชุมชนบ้านหนองขาว อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี
2. ได้ทราบถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ต.หนองขาว อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี

แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ กรณีศึกษาบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ตำบลหนองขาว อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรีผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารแนวคิดทางวิชาการและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดกรอบในการศึกษาเกี่ยวกับความสำคัญของ ทรัพยากรธรรมชาติในการศึกษาวิจัยเรื่องนี้ ผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. ทฤษฎีเกี่ยวกับธุรกิจ SMEs
2. ธุรกิจโฮมสเตย์
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ SMEs

คำว่า เอสเอ็มอี นั้นเป็นคำย่อ ของคำว่า Small and Medium Enterprise (SME) ในภาษาอังกฤษนั่นเอง สำหรับคำที่ใช้กันอย่างเห็นทางราชการของภาษาไทยคือ “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” นั่นเอง สำหรับประเทศไทย ได้มีกฎหมายธุรกิจเอสเอ็มอีประกาศออกมาอย่างเป็นทางการแล้ว ซึ่งเรียกว่าพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม พ.ศ. 2543 โดยตามกฎหมายฉบับนี้นั้นได้ให้อำนาจรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมในการกำหนดว่าใครบ้างที่จะได้ขึ้นชื่อว่าเข้าข่ายเป็น ธุรกิจเอสเอ็มอี ซึ่งจะประกาศออกมาเป็นกฎกระทรวง ก่อนหน้านี้นี้จะใช้เกณฑ์ในการวัดว่าธุรกิจไหนเป็น เอสเอ็มอี ดังนี้คือ

1) กิจการที่ดำเนินงานเกี่ยวกับการผลิตหรือบริการ มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน สองร้อยล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน สองร้อยคน

2) กิจการค้าส่ง ที่มีทรัพย์สินถาวรไม่เกิน หนึ่งร้อยล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน ห้าสิบคน

3) กิจการค้าปลีก ที่มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน หกสิบล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน สามสิบคน

ธุรกิจ SMEs หรือ ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง ธุรกิจที่เป็นอิสระมีเอกชน เป็นเจ้าของ ดำเนินการโดยเจ้าของเอง ไม่เป็นเครื่องมือของธุรกิจใด ไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพล ของบุคคล หรือธุรกิจอื่น มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำ และมีพนักงานจำนวนไม่มาก

ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม

- 1) ธุรกิจขนาดย่อม ช่วยในการพัฒนาด้านเศรษฐกิจและสังคม เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมช่วยให้เกิดการกระจายรายได้จากกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ ไปสู่กลุ่มคนต่าง ๆ ทำให้เกิดการจ้างงานและประชาชน มีรายได้ ซึ่งเป็นตัวช่วยให้โครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมดีขึ้น
- 2) ธุรกิจขนาดย่อม เป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจขนาดใหญ่เพราะความเจริญก้าวหน้าของ ธุรกิจขนาดย่อมทำให้ธุรกิจมั่นคงมียอดการผลิตที่สูงขึ้น และมีการนำเทคโนโลยี ที่สูงขึ้นมาใช้ในการผลิตซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นฐานไปสู่ธุรกิจขนาดใหญ่
- 3) ธุรกิจขนาดย่อม เป็นแหล่งผลิตสินค้าใหม่ ๆ เป็นการรวมกลุ่มของบุคคลร่วมกันคิด และผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกมาสู่ตลาด โดยที่ธุรกิจขนาดใหญ่ไม่กล้าเสี่ยง ต่อการลงทุน

(Foley & Green, 1989) กล่าวว่าการประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็นขนาดใดก็ตามสิ่งที่สำคัญคือ ความสำเร็จในการทางธุรกิจ ซึ่งวิธีที่นิยมใช้กันมากในการวัดความสำเร็จก็คือการดูจากการเติบโตของธุรกิจหรือผลกำไรของธุรกิจ ในบางธุรกิจอาจใช้ตัววิธีการกำหนดเป้าหมายและวัดการประสบความสำเร็จ โดยการเทียบผลงานกับเป้าหมายที่กำหนดไว้ อย่างไรก็ตามเกณฑ์การพิจารณาความสำเร็จของธุรกิจมีได้หลากหลายแบบ ดังนั้นผู้ประกอบการที่มองว่าตนเองประสบความสำเร็จ อาจถูกมองว่าไม่ประสบความสำเร็จในสายตาของบุคคลอื่นก็ได้

ลักษณะของธุรกิจขนาดย่อมทั่วไป

- 1) ปริมาณยอดขายมีน้อย โดยรายได้ในท้องถิ่นอาจจะตอบสนองธุรกิจขนาดใหญ่ไม่ได้แต่ก็มากพอที่จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมสามารถอยู่รอดได้ตามสมควร ดังนั้นธุรกิจขนาดใหญ่จึงไม่ต้องการแข่งขันกับธุรกิจขนาดเล็ก
- 2) มีฝีมือและประสบการณ์ของตนเองในการบริการลูกค้า เนื่องจากเจ้าของเป็นผู้บริหารงานเอง จึงใช้ความสามารถส่วนตัวในการบริหารงาน เช่น ช่างตัดเสื้อ นักออกแบบภายใน
- 3) มีการบริการในลักษณะเป็นการส่วนตัว โดยจะต้องขึ้นอยู่กับความสามารถและบุคลิกภาพของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ ส่วนใหญ่แล้วจะมีอยู่ในธุรกิจขนาดย่อม
- 4) มีความสะดวก ธุรกิจขนาดย่อมสามารถแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้โดยการเสนอความสะดวกสบายที่ธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งเป็นคู่แข่งไม่สามารถหาได้
- 5) สามารถปรับตัวเข้ากับความต้องการของท้องถิ่น ธุรกิจขนาดย่อมในท้องถิ่นที่ตัดสินใจด้วยตัวเองโดยใช้ความรู้ความต้องการ และความพอใจของท้องถิ่นจะได้เปรียบธุรกิจขนาดใหญ่ และธุรกิจมีความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัวกับเจ้าของและพนักงาน
- 6) มีแรงจูงใจสูง เมื่อประกอบธุรกิจของตนเอง เจ้าของจะต้องทำงานหนักและเสียสละมากกว่าการทำงานให้กับผู้อื่น เนื่องจากเป็นเจ้าของธุรกิจเองจึงทำให้มีการดำเนินธุรกิจของตนเอง

- 7) มีความคล่องตัวทางการบริหาร ธุรกิจขนาดเล็กสามารถปรับตัวเองให้เข้ากับความเปลี่ยนแปลงได้เร็วยิ่งขึ้น
- 8) ต้นทุนในการดำเนินงานต่ำ เนื่องจากใช้แรงงานของสมาชิกในครอบครัวที่สามารถให้ผลผลิตมากกว่า แต่จ่ายค่าจ้างต่ำกว่าค่าจ้างที่จ่ายให้กับแรงงานที่จ้างจากที่อื่น

ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม

การประกอบธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) นั้นมีอยู่มากมายหลายสาขา ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การค้า และการบริการ รวมถึงธุรกิจแฟรนไชส์ และ OTOP ด้วย ซึ่งอาจเป็นธุรกิจในภาคการเกษตร หรือนอกภาคเกษตร หรือในภาคบริการ ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเภทธุรกิจนั้นขึ้นอยู่กับทักษะของผู้ประกอบการที่สามารถขับเคลื่อนธุรกิจ (Unique Skill Driven Product) โดยมีกระบวนการผลิตที่ยืดหยุ่นสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันให้เป็นธุรกิจระหว่างประเทศได้ต่อไป ซึ่งสามารถแบ่งประเภทธุรกิจขนาดย่อมได้ดังนี้

- 1) การผลิต (Product Sector) ครอบคลุมการผลิตในภาคเกษตรกรรม (Agricultural Processing) ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing) และเหมืองแร่ (Mining)
- 2) การค้าส่ง (Wholesaling)
- 3) การค้า (Trading Sector)
- 4) การบริการ (Service Sector)

2. ธุรกิจโฮมสเตย์

ราชกิจจานุเบกษา (2555) ได้ให้ความหมายของไว้ว่า โฮมสเตย์หมายถึง การท่องเที่ยวรูปแบบหนึ่งที่นักท่องเที่ยวจะต้องพักร่วมกับเจ้าของบ้านชายคาเดียวกัน โดยมีห้องพักหรือพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านเหลือสามารถนำมาดัดแปลงให้นักท่องเที่ยวพักได้ชั่วคราว ซึ่งมีจำนวนไม่เกิน 4 ห้อง มีผู้พักรวมกันไม่เกิน 20 คน โดยมีค่าตอบแทน และจัดบริการสิ่งอำนวยความสะดวกตามสมควรอันมีลักษณะเป็นการประกอบกิจการเพื่อหารายได้เสริม ซึ่งเป็นไปตามมติของคณะรัฐมนตรีว่า “โรงแรม” แห่งพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 และได้ขึ้นทะเบียนกับกรมการท่องเที่ยวตามหลักเกณฑ์ที่กรมการท่องเที่ยวกำหนด

จากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 ที่เน้นบทบาทการพัฒนาชุมชนและการที่รัฐบาลออกกฎหมาย การกระจายอำนาจสู่ท้องถิ่น เป็นแรงผลักดันให้องค์กรท้องถิ่นและหน่วยงานต่างๆ ให้ความสำคัญกับการสร้างรายได้ให้กับชุมชนโดยใช้การท่องเที่ยวเป็นจุดขาย จึงทำให้เกิดกิจกรรมการท่องเที่ยวหลายรูปแบบในชุมชน ซึ่งการจัดกิจกรรม (โฮมสเตย์) ก็เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมมาก ทั้งจากองค์กรท้องถิ่น องค์กรเอกชน และหน่วยงานภาครัฐจากการติดตามความเป็นมาพบว่า Home Stay ภายในประเทศไทยเกิดขึ้นมานานแต่รูปแบบและกิจกรรมอาจแตกต่างกันหลากหลาย หากวิเคราะห์จากอดีตที่ผ่านมาสามารถสรุปได้ตามยุคสมัยดังนี้

ยุคเริ่มต้น (ปี 2503-2525) กระจายอยู่ในกลุ่มนิสิต นักศึกษา กลุ่มออกค่ายอาสาพัฒนาชนบท ต้องเรียนรู้วิถีชีวิตรับทราบปัญหาในชนบทเพื่อนำมาพัฒนาสังคมตามอุดมคติ กระจายอยู่ในกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่นิยมทัวร์ป่า โดยเฉพาะในแถบภาคเหนือของประเทศไทยนักท่องเที่ยวจะพักตามบ้านชาวเขา โดยจุดพักนั้นจะขึ้นอยู่กับเส้นทางเดินป่า

ยุคกลาง (ปี 2526-2536) กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติที่นิยมทัวร์ป่าเริ่มได้รับความนิยมมากขึ้น การพักค้างในรูปแบบ Home Stay ได้รับการพัฒนารูปแบบและกิจกรรมโดยกระจายไปยังหมู่บ้านชาวเขาที่กว้างขวางมากขึ้นในขณะนี้ มีการท่องเที่ยวในรูปแบบทัวร์ป่าที่มีการจัด Home Stay เริ่มสร้างปัญหาสังคม อาทิ ปัญหายาเสพติด ปัญหาโสเภณี ปัญหาการปล้น ขโมย ปัญหาการฆ่าชิงทรัพย์

ยุคตั้งแต่ปี 2537 – ปัจจุบัน ยุคนี้เป็นการเน้นกระแสการพัฒนาสังคมสิ่งแวดล้อม ดังนั้นจะพบได้ว่าการท่องเที่ยวจะมีแนวโน้มที่จะเป็นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

ในระยะประมาณ (ปี 2537-2539) ในกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยเริ่มมีการท่องเที่ยวในรูปแบบ Home Stay โดยกลุ่มนำร่องคือ กลุ่มที่เป็นนักกิจกรรมสังคมทั้งรุ่นเก่าและรุ่นใหม่เท่าที่สืบค้นพบว่าพื้นที่ที่ดำเนินการเรื่อง Home Stay ก็จะเป็นพื้นที่ที่องค์กรพัฒนาเอกชนไทยเข้าไปดำเนินการ เช่น เกาะยาว จ.พังงา (กลุ่มประมงชายฝั่ง/อวนลาก อวนลุน) หลังจากพื้นที่เกาะยาว จ.พังงา ได้มีพื้นที่อื่นเพิ่มขึ้น อาทิ หมู่บ้านคีรีวง จ.นครศรีธรรมราช บ้านแม่ทา จ.เชียงใหม่ (กลุ่มเกษตรทางเลือก) บ้านผู้ใหญ่วิบูลย์ เขยเฉลิม (เกษตรยั่งยืน)

ปี 2539 เป็นต้นมา ได้มีการเคลื่อนไหวขึ้นในกลุ่มนักธุรกิจ ผู้ประกอบการ ด้านการท่องเที่ยว โดยนำเสนอรูปแบบการท่องเที่ยวผสมผสานระหว่าง Adventure Ecotourism และ Home Stay จากการที่รัฐบาลได้ประกาศให้ปี 2541-2542 เป็นปีท่องเที่ยวไทย (Amazing Thailand) ทุกหน่วยงานของภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนกิจกรรมทางการท่องเที่ยว ทำให้เกิดการจัดการท่องเที่ยวในแหล่งชุมชนและขยายกิจกรรม Home Stay เพิ่มมากขึ้นเช่น หมู่บ้านวัฒนธรรมผู้ไทยบ้านโคกโก่ง อ.กุฉินารายณ์ จ.กาฬสินธุ์ บ้านทรงไทย ปลายโพงพาง อ.อัมพวา จ.สมุทรสงคราม รวมทั้งพื้นที่ชนกลุ่มน้อย หมู่บ้านชาวเขาก็มีการสนับสนุนการจัดการกิจกรรม Home Stay ด้วยเช่นกัน

การมีวิถีชีวิตที่เรียบง่ายแบบสังคมชนบทเป็นจุดขายที่สำคัญที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจ การจัดการกิจกรรมที่สัมผัสวัฒนธรรมชนบทจึงเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวชุมชน และเป็นทางเลือกในตลาดท่องเที่ยวที่ไม่ใช่คู่แข่งในเชิงพาณิชย์ในพื้นที่ที่มีโรงแรมหรือรีสอร์ท จึงไม่ถือเป็นการประกอบการที่พิกัดในเชิงธุรกิจ (กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2551)

ลักษณะของโฮมสเตย์

1) บริการที่มีเสนอให้ กับนักท่องเที่ยว

บริการที่มีเสนอให้กับนักท่องเที่ยวและเป็นสิ่งที่ควรพิจารณาในการพัฒนาโฮมสเตย์ มีดังนี้

- วิธีการดำเนินชีวิตที่เรียบง่ายแบบสังคมชนบท
- วัฒนธรรมท้องถิ่นที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ
- ความปลอดภัย
- ความสะอาด
- ห้องพักร่วมอาหาร
- กิจกรรมทางการท่องเที่ยว

2) บ้านพัก (Accommodation)

แบบที่พักสำหรับนักท่องเที่ยว (Provision of Accommodation for Tourist) ความเต็มใจของสมาชิกในครอบครัวต่อการรับผู้มาเยือน บ้านพักมีโครงสร้างที่ดี ชุมชนมีสภาพแวดล้อมที่ดีไม่ไกลจากเมือง

หรือพื้นที่เทศกาลหรือสถานที่ท่องเที่ยวควรมีสิ่งต่างๆเหล่านี้เป็นพื้นฐาน อาทิ ที่นอน หรือเตียงนอน หมอน น้ำประปาหรือถ้าไม่มีควรมีแหล่งน้ำอื่นๆห้องน้ำสะอาด มีความปลอดภัย

3) ขั้นตอนการดูแลที่พัก (Home Keeping Produce)

ความสะอาดเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับนักท่องเที่ยว ควรมีการทำความสะอาดที่พักและบริเวณโดยรอบ บ้านพักอยู่เสมอ อาทิ เปลี่ยนผ้าปูที่นอน อุปกรณ์สำหรับการนอนส่วนตัวทุกครั้งเมื่อมีนักท่องเที่ยวเข้าพักเป็นต้น

4) ความสะอาดของบ้าน

บ้านพักควรมีอากาศที่สามารถถ่ายเทได้สะดวก แสงสว่างสามารถส่องเข้ามาถึงปราศจากความชื้นไม่มีกลิ่นอับ มีหลังคาที่สามารถกันน้ำได้ดี ภายในห้องพักต้องได้รับการทำความสะอาดเป็นประจำต้องมีการเปลี่ยนผ้าปูที่นอนและอุปกรณ์ส่วนตัวสำหรับผู้มาเยือนทุกครั้งหรือมีผู้มาเยือนใหม่เข้ามาพักต้องหมั่นกำจัดแมลงที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพอยู่เสมอเนื่องจากห้องน้ำจะเป็นห้องที่ผู้มาเยือนจะมาร่วมใช้ด้วย ดังนั้นต้องเตรียมอุปกรณ์ทำความสะอาดส่วนตัวสำหรับผู้มาเยือน (กรณีที่พักมิได้มีการเตรียมมา) และจะต้องมีการทำความสะอาดเป็นประจำต้องหมั่นดูแลสภาพแวดล้อมของบ้านพักอยู่เสมอ

5) ห้องน้ำ (The Bathroom)

ห้องน้ำจะเป็นที่ๆใช้ร่วมกันทั้งครอบครัวและนักท่องเที่ยว สิ่งสำคัญก็คือความสะอาดจะต้องมีการทำความสะอาดอยู่เป็นประจำและสม่ำเสมอ

6) ความปลอดภัย

ความปลอดภัยถือว่าเป็นสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่นักท่องเที่ยวใช้เป็นองค์ประกอบในการตัดสินใจเดินทางเข้าร่วมกิจกรรมที่พักเชิงวัฒนธรรมลักษณะสัมผัสชนบทดังนั้น ชมรม/กลุ่ม มวลสมาชิก ควรมีการจัดมาตรการรักษาความปลอดภัย สำหรับเหตุการณ์ที่ไม่พึงประสงค์เกิดขึ้นเช่น การจัดอบรมให้กับสมาชิกของชุมชนในการให้การป้องกันอุบัติเหตุต่างๆหรือการแก้ไขหากเกิดอุบัติเหตุ การขอความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่ตำรวจหรือองค์การบริหารท้องถิ่นที่รับผิดชอบในพื้นที่การจัดตั้งเวรยามของชุมชนเป็นต้น ทั้งนี้เจ้าของบ้านจึงจะต้องมีหน้าที่ในการรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้มาเยือนด้วย

7) ทรัพย์สินของนักท่องเที่ยว

ต้องมีการดูแลและซ่อมแซมสิ่งของต่างๆอยู่ตลอดเวลา อาทิ ประตู หน้าต่างถ้าเห็นนักท่องเที่ยวไม่เก็บทรัพย์สินไว้ในที่ที่ปลอดภัย ต้องเข้าไปเตือนถ้านักท่องเที่ยวลืมทรัพย์สินไว้ในบ้านพักหรือที่อื่นๆภายหลังการเดินทางกลับเจ้าของบ้านควรเก็บไว้ในที่ที่ปลอดภัยและพยายามติดต่อเจ้าของเพื่อมารับคืน

8) ความปลอดภัยของที่พัก

สมาชิกในบ้านต้องสร้างความคุ้นเคยกับผู้มาเยือนเสมือนญาติสนิทและมีความรู้เรื่องสถานที่ในบ้าน และชุมชนเป็นอย่างดีสมาชิกในบ้านต้องหมั่นตรวจตราดูแลความเป็นระเบียบเรียบร้อยภายในบ้านว่ามีความปลอดภัยหรือไม่กฎเกณฑ์ที่สำคัญต้องได้รับการเก็บรักษาและดูแลเป็นอย่างดี ทรัพย์สิน เงินสดต่าง ๆ ต้องเก็บไว้ในที่ที่ปลอดภัยสมาชิกทุกคนต้องคำนึงถึงเรื่องความปลอดภัยของความปลอดภัยตลอดเวลา

9) การกำหนดระเบียบและข้อปฏิบัติสำหรับนักท่องเที่ยว

วัฒนธรรม จารีต ประเพณี และความเชื่อ ของแต่ละชุมชนอาจแตกต่างกัน การกำหนดระเบียบและข้อปฏิบัติสำหรับนักท่องเที่ยว อาทิ การแต่งกาย การนอน การกำหนดเวลาการเข้าออกบ้านพักจึงเป็นสิ่งสำคัญ

เพื่อมิก่อให้เกิดปัญหาที่ขัดต่อวัฒนธรรม จารีต ประเพณีและความเชื่อของชุมชนนักท่องเที่ยวจะต้องยอมรับและปฏิบัติตาม ทั้งนี้ควรมีการชี้แจงในขั้นตอนการจองหรือลงทะเบียนการเข้าพักกรณีที่นักท่องเที่ยวไม่สามารถปฏิบัติได้ก็สามารถที่จะปฏิเสธการเข้าพักได้เช่นเดียวกัน

10) การต้อนรับ (Reception)

คนไทยเป็นผู้มีจิตใจโอบอ้อมอารี เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ดังสำนวนสุภาษิตไทยที่ว่า "เป็นธรรมเนียมไทยแท้แต่โบราณ ใครมาถึงเรือนชานต้องต้อนรับ" การต้อนรับนักท่องเที่ยวด้วยจิตเมตตาจะทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความรู้สึกอบอุ่น ควรมีการจัดพื้นที่ต้อนรับในลักษณะจุดศูนย์กลางของชุมชน เพื่อดำเนินการต้อนรับลงทะเบียนการเข้าพักหรือการให้ข้อมูลด้านการท่องเที่ยว การต้อนรับ อาจให้การต้อนรับนักท่องเที่ยวด้วยวัฒนธรรมประจำถิ่นเช่น ภาคอีสาน/เหนือ ต้อนรับด้วยการบายศรีสู่ขวัญหรืออาจจะเป็นช่อดอกไม้ พวงมาลัยเล็กๆที่สามารถหาได้จากท้องถิ่นมอบให้กับนักท่องเที่ยวก็จะเป็นการสร้างประทับใจได้เมื่อเริ่มเข้าสู่ชุมชน

11) การบริการอาหาร

เนื่องจากนักท่องเที่ยวต้องพักกับเจ้าของบ้าน อาหารมื้อใดมื้อหนึ่งจึงมีความจำเป็นสำหรับนักท่องเที่ยว การนำเสนอรายการอาหารท้องถิ่นจึงเป็นเสน่ห์และจะทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจมากกว่าการนำเสนอรายการอาหารเช่นเดียวกับโรงแรมหรือรีสอร์ท ดังนั้นการวางแผนจัดเตรียมอาหารจึงมีความจำเป็นเพื่อป้องกันข้อผิดพลาดระหว่างปริมาณอาหารและจำนวนนักท่องเที่ยว การวางแผนจัดเตรียมอาหารจึงจำเป็นต้องพิจารณาจากปัจจัยหลายๆประการ ข้อมูลของนักท่องเที่ยวเช่น เชื้อชาติ ศาสนา งบประมาณในการจัดทำอาหาร ปัจจัยด้านฤดูกาล อาหารประจำท้องถิ่น จำนวนนักท่องเที่ยว (กรรมการท่องเที่ยว ภัตตาคารท่องเที่ยวและกีฬา)

12) การจองที่พัก (Reservation)

การจองที่พักสามารถทำได้หลายวิธี อาทิ การจองทางไปรษณีย์ การจองทางโทรศัพท์ การจองผ่านเครือข่าย internet การจองที่พักควรได้รับการตอบสนองโดยทันทีเพื่อเป็นการยืนยันการเข้าพักของนักท่องเที่ยวและถ้ามีเวลาผู้ประสานงานควรส่งรายละเอียดให้กับนักท่องเที่ยวเพื่อศึกษาก่อนการเข้าพัก ทั้งนี้ควรแจ้งข้อมูลรายละเอียดให้การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) สำนักงานในประเทศที่รับผิดชอบพื้นที่ที่ได้รับทราบเพื่อเป็นช่องทางการตลาดในการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ข่าวสารให้นักท่องเที่ยวและผู้สนใจทั่วไปรับทราบได้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

มนตรีรัช เกิดยีน (2549) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมนักท่องเที่ยวโฮมสเตย์ในจังหวัดสมุทรสงครามของนักท่องเที่ยวชาวไทย ซึ่งสรุปผลได้ว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้ต่อเดือน 6,001-12,000 บาท มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนซึ่งสถานภาพโสด มีลักษณะการท่องเที่ยวแบบชมตลาดน้ำและมีเหตุผลในการมาเที่ยวเพื่อศึกษาวิถีชีวิตความเป็นอยู่ท้องถิ่นด้านปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมนักท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ พบว่าปัจจัย 8 P's ได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (บริการ) ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านประชาสัมพันธ์ ให้ความสำคัญในระดับมากนอกจากนี้อายุ รายได้ต่อเดือน อาชีพ สถานภาพ และลักษณะการท่องเที่ยวแตกต่างกันยังมีผลต่อพฤติกรรมนักท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ในจังหวัดสมุทรสงครามแตกต่างกันส่วน เพศ ระดับ

การศึกษา และเหตุผลที่เลือกมาท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ในจังหวัดสมุทรสงครามไม่แตกต่างกันปัจจัยด้านบุคลิกภาพมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ในจังหวัดสมุทรสงครามปัจจัย 8P's ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ในจังหวัดสมุทรสงครามปัจจัยด้านบุคลิกภาพ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านประชาสัมพันธ์ มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ในจังหวัดสมุทรสงครามด้านระยะเวลาในการท่องเที่ยว

ชลิตา รินทร์พรหม (2551) ศึกษาเรื่องความยั่งยืนของโฮมสเตย์ในอีสานใต้ ซึ่งสรุปผลได้ว่านักท่องเที่ยวมีความพึงพอใจในการท่องเที่ยวโฮมสเตย์ในระดับปานกลาง ประเด็นที่นักท่องเที่ยวพึงพอใจระดับมากที่สุดคืออรรถาศัยไมตรีของเจ้าของบ้านและชุมชน ประเด็นที่จัดอยู่ลำดับต่ำที่สุดคือการจัดการด้านการให้ความรู้และการสร้างจิตสำนึก ซึ่งนักท่องเที่ยวพึงพอใจในระดับน้อยนักท่องเที่ยวผู้ใหญ่ไทยมีความพึงพอใจในระดับมาก ขณะที่นักท่องเที่ยววัยรุ่นไทยและวัยรุ่นต่างชาติมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง เจ้าของบ้านพัก โฮมสเตย์ประเมินความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวอยู่ในระดับมาก ขณะที่ภาพรวมของความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวอยู่ในระดับปานกลาง ในส่วนของการศึกษาความต้องการของนักท่องเที่ยวพบว่าความต้องการสำคัญของนักท่องเที่ยวในการท่องเที่ยวโฮมสเตย์มี 5 ประการ ในจำนวนนี้สามประการแรกเป็นความต้องการทางกายภาพซึ่งจัดเป็นความต้องการขั้นต่ำสุดเมื่อเทียบกับลำดับความต้องการของมาสโลว์และความต้องการที่เหลืออีกสองประการหลังเป็นความต้องการขั้นสูงเพื่อตอบสนองความต้องการด้านความรู้และความเพลิดเพลินใจ ผลการศึกษาแนวทางการพัฒนารูปแบบโฮมสเตย์ที่ยั่งยืนในอีสานใต้สามารถกำหนดรูปแบบการพัฒนาของโฮมสเตย์ที่ยั่งยืนในอีสานใต้ 7 ประการ ซึ่งเหมาะสมกับพื้นที่และสอดคล้องกับแนวคิดการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนและมาตรฐานโฮมสเตย์ไทย

วุฒิยา สาหารายทอง และ กนกวรรณ จันท์เจริญชัย (2554) ศึกษาเรื่องพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการโฮมสเตย์ของนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งผลสรุปได้ว่าพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวพบว่าเหตุผลหลักของคนไทยในการใช้บริการโฮมสเตย์ได้แก่ สภาพธรรมชาติและความสวยงามของภูมิประเทศ ส่วนเหตุผลของชาวต่างชาติได้แก่ การสัมผัสกับวิถีชีวิตของชาวบ้านและวัฒนธรรมท้องถิ่น สำหรับพฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายนั้น พบว่าการตั้งราคาที่พักและราคาในส่วนอื่นๆ มีความเหมาะสมแล้ว

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการโฮมสเตย์โดยปัจจัยที่นักท่องเที่ยวไทยและต่างชาติให้ความสำคัญมากที่สุดในการตัดสินใจใช้บริการโฮมสเตย์ คือความปลอดภัย นอกจากนี้ในการตัดสินใจใช้บริการโฮมสเตย์นักท่องเที่ยวต่างชาติมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับประเด็นราคาน้อยในขณะที่นักท่องเที่ยวชาวไทยมักจะละเลยประเด็นการเข้าถึงข้อมูลและเมื่อพิจารณาพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวต่างชาติแต่ละกลุ่มในรายละเอียดจะพบว่าพฤติกรรมตัดสินใจของนักท่องเที่ยวแต่ละชาติจะมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันออกไป เช่น นักท่องเที่ยวจากสหราชอาณาจักรจะมีความเป็นมิตรต่อประสบการณ์ใหม่ๆ สูง ส่วนนักท่องเที่ยวชาวจีนจะเรียกร้องสูงและระมัดระวังในเรื่องการใช้จ่ายเป็นต้น

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ กรณีศึกษาบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ตำบลหนองขาว อำเภота่มวง จังหวัดกาญจนบุรีมีวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

1) วิธีการวิจัย

การวิจัยการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ กรณีศึกษาบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ตำบลหนองขาว อำเภота่มวง จังหวัดกาญจนบุรีเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi- interview structured) เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษาเป็นโฮมสเตย์ที่ได้รับรองมาตรฐานในจังหวัดกาญจนบุรีซึ่งได้แก่บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ โดยเน้นศึกษาศักยภาพการตลาดบริการรวมถึงปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาดบริการของโฮมสเตย์เพื่อนำมาเป็นแนวทางและข้อเสนอแนะในการพัฒนาศักยภาพการตลาดบริการแก่ผู้ประกอบการบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์

2) ผู้ให้ข้อมูลหลัก

การวิจัยเรื่องการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ได้เน้นศึกษาประชากร 3 กลุ่มได้แก่ ประชากรกลุ่มที่ 1 ผู้ประกอบการ ได้แก่ เจ้าของโฮมสเตย์จำนวน 1 ราย ประชากรกลุ่มที่ 2 กลุ่มผู้ปฏิบัติได้แก่กลุ่มผู้ทำงานและผู้ให้บริการจำนวน 5 ราย ประชากรกลุ่มที่ 3 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลทั่วไปได้แก่กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวและพักอาศัยบ้านพักทางวัฒนธรรม (Home Stay) จำนวน 10 ราย

3) สถานที่เก็บข้อมูล

การศึกษานี้ได้กำหนดสถานที่ทำวิจัย 1 พื้นที่ได้แก่ กรณีศึกษาบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ตำบลหนองขาว อำเภота่มวง จังหวัดกาญจนบุรี

4) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

4.1) ประเภทบุคคล ได้แก่ตัวผู้วิจัย

4.2) ประเภทเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

4.2.1) การสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้สร้างแนวคำถามที่ต้องการเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก

4.2.2) อุปกรณ์ที่ช่วยในการเก็บข้อมูล ได้แก่ โทรศัพท์มือถือ กล้องถ่ายรูป

5) การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

5.1) ตรวจสอบด้านแหล่งข้อมูลเป็นการตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลจากแหล่งตัวอย่าง

5.2) ตรวจสอบด้านแนวคิดทฤษฎี เป็นการใช้อนาคตทฤษฎีมาเป็นแนวทางในการอภิปรายที่ได้จากการวิจัยซึ่งอาจสอดคล้องหรือขัดแย้งกันได้

5.3) ตรวจสอบด้านวิธีรวบรวมข้อมูล เป็นการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก แล้วนำมาบันทึกและมีการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สอดคล้องกับความเป็นจริง

5.4) ตรวจสอบด้านผู้วิจัย เป็นการให้ผู้วิจัยและผู้เชี่ยวชาญทางการศึกษามาตรวจสอบรูปแบบแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล เครื่องมือที่ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลตลอดจนการสรุปผลและอภิปรายผลการศึกษา

6.) การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาได้นำข้อมูลทั้งหมดจากการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์แบบคำต่อคำและแยกประเภทจัดหมวดหมู่ข้อมูลนำมาเรียบเรียงตีความหมายข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ให้ได้ข้อมูลตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ก่อนศึกษา สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ จากนั้นจึงรายงานผลการศึกษาด้วยการพรรณนาวิเคราะห์

ผลการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเรื่องการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับดังนี้

1. ภาพรวมของธุรกิจโฮมสเตย์บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์

จากการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ (คุณแอ๊ด) คุณแอ๊ดที่อาชีพหลักคือข้าราชการครู เริ่มแรกคุณแอ๊ดมีแนวคิดที่อยากใช้ชีวิตแบบช้าๆ (Slow life) ด้วยสังคมที่อยู่มีความวุ่นวายต้องใช้ชีวิตแบบเร่งรีบ จึงเริ่มสนใจเรื่องอาหารการกินเรื่องสุขภาพมากขึ้น จนวันหนึ่งที่ชุมชนหนองขาวมีการประชุมและสนับสนุนจากหลวงพ่อกที่เป็นผู้นำชุมชนในทำสร้างโฮมสเตย์ขึ้นมา เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้มีโอกาสสัมผัสกับหมู่บ้านวัฒนธรรมอย่างหมู่บ้านหนองขาว จึงเป็นจุดเริ่มต้นให้คุณแอ๊ดทำโฮมสเตย์ของตนเองโดยมีลักษณะที่ชัดเจนว่าจะใช้ออร์แกนิกโฮม การปลูกผักปลอดสารพิษ ไม่ใช้สารเคมีในบ้าน ใช้ชีวิตแบบพึ่งพาตนเองและมีการส่งเสริมชุมชน เนื่องด้วยชุมชนของเราเป็นหมู่บ้านวัฒนธรรมเป็นแหล่งที่มีการทำการเกษตร จึงนำความชัดเจนของชุมชนมาบวกกับลักษณะเฉพาะของโฮมสเตย์ ทำให้บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์เปิดให้บริการมานานถึง 10 ปี

2. รูปแบบของธุรกิจ

กิจการบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ในพื้นที่ ตำบลหนองขาว อำเภอดำม่วง จังหวัดกาญจนบุรี โดยคุณแอ๊ดเป็นผู้ประกอบกิจการเพียงคนเดียว สถานที่ตั้งของโฮมสเตย์เป็นบ้านที่อยู่อาศัยของคุณแอ๊ด โดยมีการให้บริการห้องพักจำนวน 4 ห้อง มีอาหารให้รับประทาน 3 มื้อ มีการจัดกิจกรรมมากมายให้ลูกค้าเลือก เช่น พาไปเดินป่าธรรมชาติ ปลูกป่า พาไปคูโรงสีข้าวของชาวบ้าน ปั่นจักรยานเที่ยวในหมู่บ้าน ใส่บาตรตอนเช้า ทำขนมครก นั่งร้านกาแฟแบบชาวบ้าน ดูการทอผ้า เรียนทำขนม เรียนวาดภาพบาร์ติก เก็บผักจากสวนมาทำอาหาร สอนทำสบู่โฮมเมทจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ปลอดสารพิษ สอนทำโรงเพาะเห็ด เรียนรู้การปลูกองุ่นออร์แกนิก สอนทำแยมองุ่น มีการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าที่มาพักเช่น ผักปลอดสารพิษ เห็ด สบู่โฮมเมท แยมองุ่น อัตราค่าที่พัก 1 คน ราคา 1,000 บาทต่อคืน /2 คนราคา 800 บาทต่อคืน

3. ปัญหาและอุปสรรคด้านการประกอบธุรกิจ

ปัญหาด้านบุคลากร คือบุคลากรมีความต้องการที่จะเปลี่ยนงาน เนื่องจากการทำงานที่โฮมสเตย์เล็กงานในเวลาจำกัด ทำให้ไม่สะดวกในการมาทำงานและทำให้โฮมสเตย์ขาดแคลนบุคลากร

4. ลักษณะของโฮมสเตย์บ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์

1) ด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ (Product/Service)

จากการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยว ต้องการมาพักผ่อนโฮมสเตย์และสนใจแนวคิดการใช้ชีวิตแบบเรียบง่ายใช้ชีวิตแบบช้าๆ (Slow life) หนีจากความวุ่นวายมาอยู่แบบธรรมชาติและต้องการเรียนรู้วิถีชาวบ้าน การ

มีชีวิตที่เรียบง่ายแบบสังคมชนบทเป็นจุดขายที่สำคัญที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจ การจัดที่พักสัมผัสวัฒนธรรมมีส่วนร่วมในแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรซึ่งเป็นการท่องเที่ยวที่บูรณาการทั้งความรู้ ภูมิปัญญา ความน่าสนใจเข้าไว้ด้วยกันอย่างลงตัว

2) ด้านราคา/ค่าใช้จ่าย (Price)

จากการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยวต้องการที่พักราคาไม่สูงมากนัก เหมาะสมอยู่ในระดับราคาประมาณ 800-1,000 บาทต่อคืน การตั้งราคาที่พักและราคาในส่วนอื่นๆมีความเหมาะสมแล้ว

3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

จากการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยว รับประทานอาหารที่พักจากการค้นหาผ่านอินเทอร์เน็ตแล้วจึงติดต่อจองห้องพัก ลูกค้าที่จะเข้าพักต้องจองล่วงหน้าอย่างน้อย 2-3 วัน และจะไม่รับลูกค้าที่ Walk in เข้ามา อีกทั้งทางโฮมสเตย์มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อหลากหลาย เช่น ผัก ผลไม้ สบู่ ผ้าบาร์ติก ข้าวไรซ์เบอร์รี่

4) ด้านการส่งเสริมการตลาด/ด้านการบริหารของกลุ่มโฮมสเตย์ (Promotion)

จากการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยวไม่ได้รับข่าวสารจากโฮมสเตย์แต่จะรับข่าวสารจากการรีวิวจากลูกค้าที่เคยเข้าพัก ลูกค้าที่จะเข้ามาพักส่วนใหญ่จะสนใจในรูปแบบที่ชัดเจนของโฮมสเตย์มาแล้วประทับใจแล้วกลับมาใช้บริการอีก

5) ด้านอภยาศัยไมตรีของเจ้าของบ้านและสมาชิก (People)

จากการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยวประทับใจในการบริการของโฮมสเตย์ เจ้าของโฮมสเตย์มีความเป็นกันเองมีอภยาศัยดี ยิ้มแย้มพูดจาสุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า ทำให้รู้สึกเหมือนมาเที่ยวพักผ่อนบ้านญาติที่ต่างจังหวัด สิ่งที่นักท่องเที่ยวพึงพอใจมากที่สุดคืออภยาศัยไมตรีของเจ้าของบ้านและคนในชุมชนทำให้รู้สึกเป็นกันเองไม่ได้เหมือนกับว่าเป็นแขกมาพัก

6) ด้านกระบวนการ (Process)

จากการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยวต้องการบริการที่ดี เจ้าของโฮมสเตย์มีความสุภาพ อภยาศัยดี มีความเป็นกันเองพร้อมให้บริการด้วยความเต็มใจ นักท่องเที่ยวที่มาพักโฮมสเตย์ได้รับความรู้ภูมิปัญญาใหม่ๆเพื่อนำไปเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตและนำความรู้ไปประยุกต์ใช้หรือประกอบอาชีพได้อีกต่อไป

7) ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (Physical Evidence)

จากการศึกษาพบว่าลูกค้าต้องการบริเวณที่พักที่ร่มรื่น มีความใกล้ชิดกับธรรมชาติ อากาศบริสุทธิ์ มีการเรียนรู้วิถีชาวบ้าน มีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและได้เรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวบ้านได้ ทำกิจกรรมการท่องเที่ยวในแหล่งวัฒนธรรม ถือเป็น การอนุรักษ์สืบสานวัฒนธรรมและภูมิปัญญาชาวบ้านให้คงอยู่ต่อไปเพื่อให้ได้เรียนรู้จัก

สรุปผลและอภิปราย

จากการวิจัยพบว่า วิถีชีวิตของคุณแอ๊ด ผู้ประกอบการบ้านกลางทุ่งออร์แกนิกโฮมสเตย์ ตำบลหนองขาว อำเภอดำรง จังหัดกาญจนบุรี เริ่มมาจากการที่สนใจใช้ชีวิตแบบช้าๆ เรียบง่ายแต่มีความสุขกับการที่คนหันมาดูแลสุขภาพและใส่ใจอาหารการกินมากขึ้นเนื่องจากงานที่ป่าแอ๊ดทำนั้นมีกฎระเบียบและใช้ชีวิตแบบเร่งรีบอยู่ตลอดเวลา ทำให้อยากลองใช้ชีวิตแบบช้าๆและกลับมาดูแลสุขภาพตัวเองมากขึ้น โดยเริ่มจากปลูกผักทานเองโดยไม่ใช้สารเคมี จนวันหนึ่งจัดตั้งโฮมสเตย์ขึ้นมาโดยมีเป้าหมายชัดเจนว่าจะทำโฮมสเตย์แบบออร์แกนิกโฮมและมีคอนเซ็ปว่า “ มาบ้านฉันต้องอยู่แบบฉัน ” คือใช้ชีวิตแบบเรียบง่าย ลูกค้าที่เข้ามาพักสามารถเก็บ

ฝึกที่ปลุกมาทำอาหารได้อยู่กับธรรมชาติมีอากาศบริสุทธิ์มีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอีกทั้งได้เรียนรู้วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวบ้านหนองขาว และใช้กลยุทธ์ด้านส่วนประสมการตลาดเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยให้ความสำคัญกับสินค้าและบริการอย่างมีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาของ วุฒิยา และกนกวรรณ จันทรเจริญชัย (2554) พบว่าเหตุผลหลักของนักท่องเที่ยวในการใช้บริการโฮมสเตย์ได้แก่ การสัมผัสกับวิถีชีวิตของชาวบ้านและวัฒนธรรมท้องถิ่น สำหรับพฤติกรรมค่าใช้จ่ายนั้นพบว่า การตั้งราคาที่พักและราคาในส่วนอื่น ๆ มีความเหมาะสมแล้ว แต่สิ่งที่ เป็นปัญหาเกี่ยวกับโฮมสเตย์คือเรื่องบุคลากรคือบุคลากรมีความต้องการที่จะเปลี่ยนงานเนื่องจากเวลาเลิกงานแต่ละวันไม่แน่นอนทำให้เป็นปัญหาในการหาคนเข้ามาทำงาน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการศึกษาพบว่ารูปแบบของโฮมสเตย์จะต้องไม่อยู่เหมือนเดิมต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลาให้เข้ากับรูปแบบสังคมที่เปลี่ยนไปเพื่อให้สอดคล้องต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว และรักษารูปร่างนักท่องเที่ยวกลุ่มเดิมและนักท่องเที่ยวใหม่ให้เข้ามาพักโฮมสเตย์

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาครั้งนี้เป็นเพียงการศึกษากลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาพักโฮมสเตย์เป็นครั้งแรกเท่านั้น ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เคยมาพักแล้วและกลับมาใช้บริการโฮมสเตย์อีก เพื่อเป็นการศึกษาว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการครั้งแรกกับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่กลับมาใช้บริการซ้ำมีความต้องการแตกต่างกันอย่างไร

เอกสารอ้างอิง

เนืองวงศ์ ทวยเจริญ. (2559).Thailand 4.0. จาก

<http://www.9experttraining.com/articles/thailand-4.0>

ณัชชา ปิยะวุฒิสกุล. (2556).การประเมินศักยภาพของที่อยู่อาศัยเพื่อการพัฒนาเป็นโฮมสเตย์ ในพื้นที่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร กรณีศึกษา พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร หมู่ที่ 3 ตำบลคลองเขื่อน อำเภอคลองเขื่อน จังหวัดฉะเชิงเทรา.ภาควิชาภูมิศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ปานแพร เขาว์ประยูร. (2556).การประเมินการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวแบบที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท (Home Stay) บ้านเมืองขอนแก่น ตำบลป่าไผ่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่.มหาวิทยาลัยแม่โจ้. ความหมายของธุรกิจ SMEs หรือ ธุรกิจขนาดย่อม.แหล่งที่มา (ระบบออนไลน์):

<http://www.novabizz.com/>.

ลักษณะของอุตสาหกรรมและธุรกิจท่องเที่ยว. แหล่งที่มา (ระบบออนไลน์):

<http://www.praveetelearning.com/>.

กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. มปป. มาตรฐานโฮมสเตย์ไทย. แหล่งที่มา (ระบบออนไลน์):

<http://www.homestaythai.net/homestay.aspx> (13 มิถุนายน 2555)

Foley P and Green H. (1989). *Small Business Success*. London: Paul Chapman Publishing Ltd. Buckley, R. (2004). Partnerships in ecotourism: Australian political frameworks. *International Journal of Tourism Research*. 6 (2), 75-83.

