

การพัฒนาที่พนักงานท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวกับชุมชนแวดล้อมในจังหวัดฉะเชิงเทรา :  
กรณีศึกษา โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสปอร์ต และโครงการบางปะกงโบ๊ท  
คลับแอนดารีสอร์ท



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2562  
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

DEVELOPMENT OF TOURIST ACCOMMODATION WITH ACTIVITIES  
RELATED TO SURROUNDING COMMUNITY IN CHACHOENGSAO :  
CASE STUDIES OF DHEVA RESORT, SUANPALM FARMNOK RESORT  
AND BANGPAKONG BOAT CLUB & RESORT



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Housing Development in Housing and Real Estate

Development

Department of Housing

FACULTY OF ARCHITECTURE

Chulalongkorn University

Academic Year 2019

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยงที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน แวดล้อมในจังหวัดฉะเชิงเทรา : กรณีศึกษา โครงการเดวารี สอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มกรีนสอร์ท และโครงการ บางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท
โดย	น.ส.เสาวลักษณ์ ลีมสวัสดิ์
สาขาวิชา	การพัฒนาที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษรา โปวาทอง

---

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้หัวข้อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วน  
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต

.....	คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ ดร.ปิ่นรัชฎ์ กาญจนะจิติ)	
คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์	ประธานกรรมการ
.....	
(รองศาสตราจารย์ ดร.บรรณโสภิชฎ์ เมฆวิชัย)	
.....	อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษรา โปวาทอง)	
.....	กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.กมลทพิย พานิชภัคดี)	
.....	กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร.ฉวีวรรณ เต๋นไพบูลย์)	
.....	กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรรณภา พิมพิริยะกุล)	

เสวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ : การพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อมในจังหวัด  
 ฉะเชิงเทรา : กรณีศึกษา โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท และโครงการบางปะกง  
 โบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท . ( DEVELOPMENT OF TOURIST ACCOMMODATION WITH  
 ACTIVITIESRELATED TO SURROUNDING COMMUNITY IN CHACHOENGSARO :CASE STUDIES OF  
 DHEVA RESORT, SUANPALM FARMNOK RESORTAND BANGPAKONG BOAT CLUB & RESORT) อ.  
 ที่ปรึกษาหลัก : ผศ. ดร.บุษรา โกวาทอง

การพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยวพร้อมทั้งจัดกิจกรรมเรียนรู้ธรรมชาติและวิถีชุมชน เป็นแนวทางการพัฒนาที่มีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีศักยภาพอย่างจังหวัดฉะเชิงเทรา งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาแนวคิดและกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับวิถีชุมชนในจังหวัดฉะเชิงเทรา โดยคัดเลือกกรณีศึกษา 3 แห่ง ได้แก่ โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท และโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน และนักท่องเที่ยว ประกอบการสำรวจโครงการ และรวบรวมความคิดเห็นผู้เข้าพักจากเว็บไซต์ผู้ให้บริการจองที่พัก สิ้นสุดภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2563 วิเคราะห์ผลโดยถอดความสำคัญจากบทสัมภาษณ์ และสรุปความคิดเห็น การเข้าพักของนักท่องเที่ยว

ผลการศึกษาพบว่า 1) แนวคิดสำคัญของผู้ประกอบการในการพัฒนาโครงการทั้ง 3 แห่ง มีความคล้ายคลึงกัน คือ มีแนวคิดการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่คำนึงถึงสภาพพื้นที่ซึ่งมีสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติและวิถีวัฒนธรรมชุมชน โดยเฉพาะพื้นที่เกษตรกรรมและพื้นที่ริมแม่น้ำที่มีชุมชนแวดล้อม ทำให้มีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวและการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวที่สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม 2) กระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้มีขั้นตอนที่สำคัญ คือ การออกแบบที่สอดคล้องกับธรรมชาติแวดล้อม การเลือกใช้ทรัพยากรและแรงงานท้องถิ่นในการก่อสร้างและการให้บริการ 3) การให้บริการผู้เข้าพักในโครงการโดยการจัดกิจกรรมร่วมกับชุมชน พบว่าโครงการที่มีระดับการมีส่วนร่วมกับชุมชนสูง ทำให้เกิดความสัมพันธ์อันดีและนำมาซึ่งความพึงพอใจของชุมชนในระดับสูง 4) ผู้ประกอบการเห็นว่าการจัดกิจกรรมของโครงการเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเข้าพักซ้ำและทำให้อัตราการเข้าพักสูงขึ้น อย่างไรก็ตามในความเห็นของนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในเรื่องทัศนียภาพและการบริการ ส่วนเรื่องกิจกรรมเป็นความพึงพอใจในระดับรองลงมา

ผลการศึกษาชี้ให้เห็นบทเรียนที่สำคัญว่า การพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนควรพิจารณาการ นำแนวความคิดทั้งเชิงธุรกิจและแนวคิดการมีส่วนร่วมกับชุมชนมาใช้ร่วมกับการพัฒนาโครงการ ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีคุณค่าทั้งในด้าน ธรรมชาติและวัฒนธรรมชุมชน อย่างไรก็ตามสิ่งที่ควรพิจารณาศึกษาคือการบริหารจัดการนักท่องเที่ยวเพื่อไม่ให้ส่งผลเสียต่อสภาพ ความเป็นอยู่และสิ่งแวดล้อมของชุมชนได้ งานวิจัยฉบับนี้จะเกิดประโยชน์ต่อการนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ในลักษณะนี้ รวมถึงการวางแผนบริหารจัดการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อไป

สาขาวิชา	การพัฒนาที่อยู่อาศัยและ อสังหาริมทรัพย์	ลายมือชื่อนิสิต .....
ปีการศึกษา	2562	ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก .....

# # 6173576025 : MAJOR HOUSING AND REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORD: Tourist Accommodation, Community Participation, Chachoengsao Province

Saowaluck Limsawat : DEVELOPMENT OF TOURIST ACCOMMODATION WITH ACTIVITIES RELATED TO SURROUNDING COMMUNITY IN CHACHOENGSAO :CASE STUDIES OF DHEVA RESORT, SUANPALM FARMNOK RESORT AND BANGPAKONG BOAT CLUB & RESORT. Advisor: Asst. Prof. BUSSARA POVATONG, Ph.D.

The development of tourist accommodations along with organizing activities in learning about nature and community culture is a trend that has grown in recent times, especially in areas with potential, such as Chachoengsao Province. Therefore, this research aims to study the concepts and processes involved in the development of tourist accommodations related to community participation in Chachoengsao by considering three case studies: Dheva Resort, Suanpalm Farmnok Resort, and Bangpakong Boat Club & Resort. The information used in the research was collected from interviews with entrepreneurs and others who are responsible for activities in the community, site surveys, and reviews on Online Travel Agency websites received before the end of February 2020. The analysis included the transcription of interviews to identify the main ideas and summarizing overall satisfaction.

The result demonstrates that 1) Entrepreneurs responsible for these development projects have followed the key concept, which is to create a business that considers the conditions of the agricultural areas and riverside areas with surrounding community culture. 2) The project development processes include design that correlates with natural habitats and prioritizes using construction workers and operating staffs from the local area. 3) Having additional services by organizing activities collaboratively with local communities builds a strong relationship which leads to high satisfaction from both sides. 4) The entrepreneurs believe that organizing activities is one of the factors that help increase occupancy rates and encourages tourists to revisit; however, reviews submitted by tourists reveal that they are most satisfied with the exquisite scenery and high-quality services and that activities are not one of their major concerns.

The results of the study point out the key lesson that the development of tourist accommodations related to community participation should consider using both business concepts and community engagement concept, particularly for the project located in an area with advantages of abundant nature and community cultures. Nonetheless, the tourists must be well-managed in order not to adversely affect the living conditions and environment of the community. This research will be useful in the development of similar projects.

Field of Study: Housing and Real Estate Student's Signature .....  
Development

Academic Year: 2019 Advisor's Signature .....

## กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ที่ปรึกษา ผศ.ดร.บุษรา โปวาทอง ที่เข้มงวดและทุ่มเทให้กับนิสิตคนนี้ นิสิตพยายามอย่างเต็มความสามารถ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะจบได้อย่างสง่างามตามที่อาจารย์ตั้งใจให้เป็น เพื่อให้อาจารย์ได้หายเหนื่อยกับความทุ่มเทที่มีให้กับนิสิตคนนี้เสมอมาค่ะ

ขอขอบพระคุณ รศ.ดร.บรรณโสภิษฐ์ เมฆวิชัย, รศ.ดร.กฤษณทิพย์ พานิชภักดิ์, รศ.ดร.ฉวีวรรณ เค้นไพบูลย์ ที่ได้ให้ความรู้ ตลอดจนคำแนะนำดีๆ ในการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ เพื่อให้ได้วิทยานิพนธ์ที่มีคุณค่า

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผศ.ดร.วรรณภา พิมพ์วิริยะกุล ที่เป็นทั้งกรรมการสอบและหัวหน้างานที่เคารพ รวมถึงคุณชนรรถ โชติษฐยางกูร และ คุณพิงคักัญญา อิศรางกูร ณ อยุธยา บริษัท วิธไลท์ จำกัด ที่คอยสนับสนุนและให้กำลังใจ ตลอดจนอนุญาตให้แบ่งเวลามาเรียนจนจบได้วันนี้ และต้องขอขอบคุณในทีมทุกคน ที่คอยแบ่งเบาเรื่องงาน และช่วยเหลือเรื่องเรียนด้วยในบางเวลา

ขอขอบคุณ คุณกมลชนก วิศิษฐ์สิน ผู้ประกอบการโครงการเดวารีสอร์ท, คุณณัฐยา ต้นสวัสดิ์ ผู้จัดการโครงการสวนปาล์มฟาร์มกรีนรีสอร์ท, คุณศักดา พับบานาญ ผู้ประกอบการ และ คุณอโณทัย พรหมสูตร ผู้จัดการ บางปะกงไบท์คลับแอนดริสอร์ท ที่แบ่งปันประสบการณ์และเอื้อเฟื้อข้อมูลสำคัญที่เป็นหัวใจของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ขอขอบคุณ คุณพิชญนันท์ เลิศพิริยะพัฒน์ พัฒนาการอำเภอคลองเขื่อน, คุณสุชาติ เสน่หา ประธานศูนย์การเรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร(ศพก.) และคุณกัญจน์ ทัดติยกุล องค์กรภาคีบางปะกง รวมถึงผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่าน ที่ได้ร่วมแบ่งปันข้อมูล แสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอขอบคุณเพื่อนร่วมทีมที่น่ารักและเพื่อน MHD C31X ที่คอยช่วยเหลือฝ่าวิกฤต thesis ไปด้วยกัน จนจบมาได้แบบราบรื่น

และอีกหนึ่งคนสำคัญ พี่พร ทานตะวัน กิจทวี ผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จในวันนี้ ขอขอบคุณสำหรับทุกความช่วยเหลือเป็นอย่างดีตั้งแต่วันแรกในเคหการเสมอมา

ขอบคุณทุกการสนับสนุนจากครอบครัว พี่ๆ เพื่อนๆ น้องๆ ที่ให้ความช่วยเหลือ แบ่งปันความรู้ ตลอดจนส่งกำลังใจในการเรียนและการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ มา ณ โอกาสนี้ด้วยค่ะ สุดท้ายนี้ขอขอบคุณตัวเองที่แข็งแรง มานะ และอดทนมาได้จนมีวันนี้

เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์

## สารบัญ

	หน้า
.....ค	ค
บทคัดย่อภาษาไทย.....ค	ค
.....ง	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....ง	ง
กิตติกรรมประกาศ.....จ	จ
สารบัญ.....ฉ	ฉ
สารบัญตาราง.....1	1
สารบัญภาพ.....3	3
บทที่ 1 บทนำ.....4	4
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....4	4
1.2 คำถามในงานวิจัย.....8	8
1.3 วัตถุประสงค์ในงานวิจัย.....8	8
1.4 นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา.....8	8
1.5 ขอบเขตงานวิจัย.....9	9
1.6 ข้อจำกัดในงานวิจัย.....10	10
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....11	11
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....12	12
2.1 แนวคิดทฤษฎีด้านการท่องเที่ยว.....13	13
2.2 แนวคิด ทฤษฎี ด้านกระบวนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว.....17	17
2.3 แนวคิดทฤษฎีด้านนโยบายภาครัฐและแนวโน้มรูปแบบการท่องเที่ยว.....19	19
2.4 แนวคิด ทฤษฎี ด้านชุมชน และการมีส่วนร่วม.....21	21

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	29
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย .....	31
3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย.....	31
3.2 การเลือกกรณีศึกษา.....	31
3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	33
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	35
3.5 ผังการดำเนินงานวิจัย.....	36
3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล .....	37
3.7 การสรุปผลวิจัยและเสนอแนะ.....	37
3.8 แผนการดำเนินงาน .....	38
บทที่ 4 รูปแบบและลักษณะทางกายภาพของโครงการกรณีศึกษา .....	39
4.1 สภาพแวดล้อมของพื้นที่และชุมชนโดยรอบโครงการกรณีศึกษา .....	39
4.1.1 ชุมชนบ้านคลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน .....	40
4.1.2 ชุมชนลุ่มแม่น้ำบางปะกง (ตำบลเขาดิน, ตำบลท่าข้าม) อ.บางปะกง.....	44
4.2 โครงการ เดวารีสอร์ท (Dheva Resort).....	50
4.3 โครงการ สวนปาล์มฟาร์มกรีนรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort) .....	55
4.4 โครงการ บางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท (Bangpakong Boat Club & Resort).....	60
4.5 สรุปเปรียบเทียบโครงการกรณีศึกษา.....	66
บทที่ 5 แนวคิดและกระบวนการพัฒนาโครงการกรณีศึกษา .....	68
5.1 แนวความคิดและความเป็นมาของผู้ประกอบการ.....	68
5.2 กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว โครงการกรณีศึกษา .....	73
5.3 แนวทางการจัดกิจกรรมของโครงการร่วมกับชุมชน.....	87
5.4 ข้อดี ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน.....	88



5.5 ความพึงพอใจของชุมชนและนักท่องเที่ยวที่มีต่อโครงการกรณีศึกษา.....	90
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	94
6.1 สรุปผลการศึกษา .....	94
6.2 อภิปรายผล .....	104
6.3 สรุปบทเรียนที่สำคัญ.....	106
6.4 ข้อเสนอแนะงานวิจัย .....	108
6.5 กระบวนการวิเคราะห์ข้อมูล.....	110
ภาคผนวก ก. แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ.....	114
ภาคผนวก ข. แบบสัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน .....	117
ภาคผนวก ค. แบบสัมภาษณ์นักท่องเที่ยว (ผู้เข้าพักแรม โครงการกรณีศึกษา) .....	119
ภาคผนวก ง. สรุปผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน .....	134
บรรณานุกรม .....	165
ประวัติผู้เขียน .....	168

## สารบัญตาราง

ตารางที่ 1	สรุปจำนวนที่พักเพื่อการท่องเที่ยวของแต่ละอำเภอ ในจังหวัดฉะเชิงเทรา .....	6
ตารางที่ 2	ตัวอย่างที่พักเพื่อการท่องเที่ยวในจังหวัดฉะเชิงเทรา ประเภทที่มีกิจกรรมรองรับ .....	7
ตารางที่ 3	สรุปขั้นตอนการมีส่วนร่วมและระดับการมีส่วนร่วม .....	23
ตารางที่ 4	สรุปผลการศึกษาและสิ่งที่นำมาใช้จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	29
ตารางที่ 5	รายละเอียดทางกายภาพของโครงการกรณีศึกษา.....	33
ตารางที่ 6	อัตราเข้าพักนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมต่อสัปดาห์ของโครงการกรณีศึกษา .....	34
ตารางที่ 7	การคำนวณกลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมโครงการกรณีศึกษา.....	34
ตารางที่ 8	สรุปกิจกรรมการท่องเที่ยวชุมชนแวดล้อมของกรณีศึกษา.....	49
ตารางที่ 9	รายละเอียดทางกายภาพของโครงการเดวารีรีสอร์ท.....	50
ตารางที่ 10	รายละเอียดห้องพักของโครงการเดวารีรีสอร์ท.....	53
ตารางที่ 11	รายละเอียดกิจกรรมของโครงการเดวารีรีสอร์ท.....	54
ตารางที่ 12	รายละเอียดทางกายภาพของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท.....	55
ตารางที่ 13	รายละเอียดห้องพักของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท.....	58
ตารางที่ 14	รายละเอียดกิจกรรมของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท.....	59
ตารางที่ 15	รายละเอียดทางกายภาพของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดรีรีสอร์ท.....	60
ตารางที่ 16	รายละเอียดห้องพักของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดรีรีสอร์ท.....	63
ตารางที่ 17	รายละเอียดห้องพักของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดรีรีสอร์ท (ต่อ).....	64
ตารางที่ 18	รายละเอียดกิจกรรมของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดรีรีสอร์ท.....	65
ตารางที่ 19	ตารางเปรียบเทียบรายละเอียดทางกายภาพของโครงการกรณีศึกษา.....	66
ตารางที่ 20	สรุปแนวความคิดผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวของโครงการกรณีศึกษา.....	72
ตารางที่ 21	สรุปกระบวนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว ช่วงก่อนและระหว่างการก่อสร้าง โครงการกรณีศึกษา .....	84
ตารางที่ 22	สรุปกระบวนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว ช่วงหลังการก่อสร้าง ของโครงการกรณีศึกษา.....	86
ตารางที่ 23	สรุปข้อดี ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์และการมีส่วนร่วมกับชุมชน .....	89
ตารางที่ 24	ความพึงพอใจของชุมชนต่อโครงการกรณีศึกษา .....	90
ตารางที่ 25	ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่เข้าพักโครงการกรณีศึกษา .....	91
ตารางที่ 26	สรุปภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยว โครงการกรณีศึกษา.....	95

ตารางที่ 27	สรุปเปรียบเทียบกระบวนการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยงที่เกี่ยวข้องกับชุมชน.....	99
ตารางที่ 28	สรุปข้อดี ในกระบวนการพัฒนาโครงการ ของโครงการกรณีศึกษา .....	103
ตารางที่ 29	สรุปข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาโครงการ ของโครงการกรณีศึกษา.....	104



## สารบัญภาพ

ภาพที่ 1	กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ .....	18
ภาพที่ 2	แนวคิด Base of Pyramid : BOF .....	24
ภาพที่ 3	กรอบแนวคิดในงานวิจัย .....	31
ภาพที่ 4	ขั้นตอนการคัดเลือกกรณีศึกษา .....	32
ภาพที่ 5	ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย .....	36
ภาพที่ 6	ขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูล .....	38
ภาพที่ 7	แสดงที่ตั้งโครงการกรณีศึกษา 3 โครงการ .....	39
ภาพที่ 8	กิจกรรมชุมชนบ้านคลองเขื่อน .....	42
ภาพที่ 9	กิจกรรมตำบลเขาหิน .....	45
ภาพที่ 10	กิจกรรมชุมชนตำบลท่าข้าม .....	48
ภาพที่ 11	แสดงที่ตั้งโครงการเดวารีสอร์ท .....	50
ภาพที่ 12	แสดงที่ตั้งโครงการเดวารีสอร์ท .....	51
ภาพที่ 13	แสดงผังโครงการเดวารีสอร์ท .....	52
ภาพที่ 14	ภาพโครงการเดวารีสอร์ท .....	52
ภาพที่ 15	แสดงที่ตั้งโครงการสวนปาล์มฟาร์มนครีสอร์ท .....	55
ภาพที่ 16	แสดงที่ตั้งโครงการสวนปาล์มฟาร์มนครีสอร์ท .....	56
ภาพที่ 17	แสดงผังโครงการสวนปาล์มฟาร์มนครีสอร์ท .....	57
ภาพที่ 18	ภาพโครงการสวนปาล์มฟาร์มนครีสอร์ท .....	57
ภาพที่ 19	แสดงที่ตั้งโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีีสอร์ท .....	60
ภาพที่ 20	แสดงที่ตั้งโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีีสอร์ท .....	61
ภาพที่ 21	แสดงผังโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีีสอร์ท .....	62
ภาพที่ 22	ภาพโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีีสอร์ท .....	63
ภาพที่ 23	แนวทางการจัดกิจกรรมและการมีส่วนร่วมกับชุมชนของโครงการเดวารีสอร์ท .....	100
ภาพที่ 24	แนวทางการจัดกิจกรรมและการมีส่วนร่วมกับชุมชนของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนครีสอร์ท .....	100
ภาพที่ 25	แนวทางการจัดกิจกรรมและการมีส่วนร่วมกับชุมชนของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีีสอร์ท ...	101
ภาพที่ 26	แนวทางการพัฒนาที่พักที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน .....	107

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากการสำรวจโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยปี 2556 พบว่า แหล่งท่องเที่ยว อัญมณี ไม้ตรี และความน่าสนใจของวัฒนธรรมท้องถิ่น เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกสถานที่ท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว มากกว่าเรื่องค่าใช้จ่ายและโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มการท่องเที่ยวของคนยุคใหม่ในอนาคตทั้งจากผลการสำรวจจาก booking.com<sup>1</sup> และบทสรุปจากธนาคารแห่งประเทศไทย บรรยายโดย อุบลรัตน์ จันทพงษ์ และคณะ (2558)<sup>2</sup> จากการอ้างอิงผลสำรวจของ Pacific Asia Travel Association (2014)<sup>3</sup> ที่ระบุว่านักท่องเที่ยวต้องการประสบการณ์แปลกใหม่ มีการเข้าถึงวิถีท้องถิ่นอย่างแท้จริง โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพการบริการและประสบการณ์ที่ได้รับจากท่องเที่ยวมากกว่าปัจจัยราคา ซึ่งการส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยวที่หลากหลายจะเป็นการช่วยเพิ่มมูลค่าในการใช้จ่ายและเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชนท้องถิ่น ทั้งนี้กิจกรรมที่ได้รับความนิยมและมีแนวโน้มเติบโตได้ดี 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1) การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ 2) การท่องเที่ยวชายทะเล และ 3) การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและสถานที่ทางประวัติศาสตร์ โดยประเทศไทย มีการกระจุกของแหล่งท่องเที่ยวในไปอยู่ที่การท่องเที่ยวชายทะเล ในขณะที่ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และเชิงวัฒนธรรมนั้น ประเทศไทยยังดึงดูดได้น้อย ส่วนหนึ่งจากข้อจำกัด เรื่องความสามารถในการแข่งขันด้านอุปทาน และการประชาสัมพันธ์ หากเป็นไปตามแนวโน้มการท่องเที่ยวโลกที่กล่าวมาข้างต้น ประเทศไทยควรส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและวัฒนธรรมให้มากขึ้น หนึ่งในนั้นคือการท่องเที่ยววิถีชุมชน รวมถึงผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวที่รองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ด้วย

การท่องเที่ยววิถีชุมชน ตามความหมายตามองค์การพัฒนาพื้นที่พิเศษอย่างยั่งยืน (องค์การมหาชน) คือ การท่องเที่ยวที่กำหนดทิศทางโดยชุมชน ชุมชนมีบทบาทเป็นเจ้าของเพื่อให้เกิดการเรียนรู้แก่ผู้มาเยือน สามารถสร้างมูลค่าในการท่องเที่ยว ทั้งต่อผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวต่อนักท่องเที่ยวที่จะได้รับประสบการณ์ และชุมชนที่จะได้รับรายได้ นอกจากนี้ยังสามารถช่วย

<sup>1</sup>Booking.com, "Reveals 8 Travel Predictions for 2019," (23 May 2019).

<sup>2</sup> อุบลรัตน์ จันทพงษ์, กัมพล พรพัฒน์ไพศาลกุล รัตติยากร ลิ้มถดชัย และ ปภัสสร แสงสุขสันต์, "ทำอย่างไรให้ภาคการท่องเที่ยวขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยได้อย่างยั่งยืน," โครงการศึกษา *Thailand's future growth 2558*, no. สิงหาคม 2558.

<sup>3</sup> Pacific Asia Travel Association, "Asia Pacific delivers a high value for money experience to its visitors. But growing competition calls now for more," (2014).

ยกระดับ สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ชุมชน อีกทั้งหากมีการบริหารจัดการทรัพยากรที่ดีจะยังสามารถต่อยอดเรื่องการดูแลระบบนิเวศของพื้นที่ได้ ดังเช่น จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นหนึ่งใน 22 จังหวัดเมืองท่องเที่ยวหลัก ตามเส้นทางท่องเที่ยวที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา<sup>4</sup> ซึ่งอยู่ในกลุ่มกรุงเทพฯ และปริมณฑล 6 จังหวัด ประกอบไปด้วย จังหวัด นครปฐม นนทบุรี สมุทรสาคร สมุทรปราการ ฉะเชิงเทรา และปทุมธานี โดยที่ฉะเชิงเทราเองมีแผนพัฒนาจังหวัด พ.ศ.2561-2564 โดยมีประเด็นยุทธศาสตร์การท่องเที่ยวที่สำคัญคือ การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวและบริการด้านการท่องเที่ยวให้ได้มาตรฐานและมีอัตลักษณ์สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ชุมชน<sup>5</sup> นอกจากนี้ ยังเป็นพื้นที่ที่มุ่งสู่การเป็นเมืองอุตสาหกรรมสีเขียวและการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและนิเวศ<sup>6</sup> ทำให้ฉะเชิงเทราเป็นพื้นที่จุดหมายของนักท่องเที่ยวที่อยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ โดยเฉพาะการพักผ่อนและการทำกิจกรรมท่องเที่ยว ในขณะเดียวกัน ฉะเชิงเทราเองยังคงมีปัญหา-อุปสรรคด้านการท่องเที่ยวอยู่ 5 ประการ คือ 1) นักท่องเที่ยวพักค้างน้อยวัน ทำให้รายได้จากการท่องเที่ยววันน้อย 2) แหล่งท่องเที่ยวในกลุ่มจังหวัดขาดการเชื่อมโยง 3) ผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวขาดทักษะด้านภาษาต่างประเทศ และสินค้าบริการด้านการท่องเที่ยว เช่น ที่พัก ร้านอาหาร ฯลฯ ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน 4) ขาดอัตลักษณ์ด้านการท่องเที่ยว ทำให้ไม่เป็นที่จดจำของนักท่องเที่ยว 5) ขาดสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัยในแหล่งท่องเที่ยว<sup>7</sup> ซึ่งมีความสอดคล้องกับที่ภาครัฐกล่าวไว้ข้างต้น เรื่องความดึงดูดและข้อจำกัดด้านอุปทาน ในกิจกรรมท่องเที่ยวและที่พักที่รองรับการท่องเที่ยวประเภทนี้

จากการศึกษาเบื้องต้นเกี่ยวกับที่พักนักท่องเที่ยวในจังหวัดฉะเชิงเทรา ด้วยการสืบค้นข้อมูลทางเว็บไซต์ Google map สํารวจที่พักเพื่อการท่องเที่ยวทั้งหมดในจังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่ามีที่พักนักท่องเที่ยวทั้งหมดในจังหวัดฉะเชิงเทรา 69 แห่ง เป็นที่พักประเภทโรงแรม 27 แห่ง และรีสอร์ท 27 แห่งเท่ากัน โดยมีการกระจุกตัวของที่พักประเภทโรงแรมอยู่ในเขตอำเภอเมืองมากที่สุด ส่วนที่พักประเภทรีสอร์ทกระจายตัวอยู่ตามอำเภอต่างๆ โดยพบมากที่สุดอยู่ในอำเภอบางปะกงและอำเภอพนมสารคาม รองลงมาในอำเภอเมือง บางคล้า และคลองเขื่อน ตามลำดับ

<sup>4</sup> ไทยพับลิก้า, "นายกฯ ยันทุกอย่างยังตามโรดแมป-มติ ครม. จัดของขวัญ 18 กระทรวง กว่า 150 รายการ รับปี'61 เล็งปรับรถไฟความเร็วสูงเป็นเร็วปานกลาง," (27 ธันวาคม 2560, 29 พฤษภาคม 2562 2560).

<sup>5</sup> แผนพัฒนาจังหวัดฉะเชิงเทรา (พ.ศ.2561-2564).

<sup>6</sup> กัญจน์ ทิตยกุล, "วิสัยทัศน์จังหวัดฉะเชิงเทรา 20 ปี (พ.ศ.2560-2580) แปดริ้วเมืองน่าอยู่อย่างยั่งยืน," (กันยายน 2559: สมัชชาองค์กรเอกชนฯ โครงการเสริมสร้างบทบาทและแนวทางการดำเนินงาน).

<sup>7</sup> สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดฉะเชิงเทรา, ข้อมูลจังหวัดฉะเชิงเทรา ประกอบการเดินทางไปราชการของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, (17 กุมภาพันธ์ 2560).

ตารางที่ 1 สรุปจำนวนที่พักเพื่อการท่องเที่ยวของแต่ละอำเภอ ในจังหวัดฉะเชิงเทรา

ที่พักในจังหวัดฉะเชิงเทรา ณ ช่วงเดือน มิถุนายน ถึง กรกฎาคม 2562 จาก Google map

ลำดับ	อำเภอ	จำนวนที่พัก (รวมทุกประเภท)	ประเภทที่พัก				
			Hotel	Resort	Homestay	Apartment	ไม่ระบุ
1	เมือง	33	19	5	1	2	6
2	บางคล้า	7	2	3	-	1	1
3	บางน้ำเปรี้ยว	2	1	1	-	-	-
4	บางปะกง	10	2	7	-	1	-
5	บ้านโพธิ์	2	-	2	-	-	-
6	พนมสารคาม	10	3	7	-	-	-
7	ราชสาส์น	-	-	-	-	-	-
8	สนามชัยเขต	-	-	-	-	-	-
9	แปลงยาว	-	-	-	-	-	-
10	ท่าตะเียบ	-	-	-	-	-	-
11	คลองเขื่อน	5	-	2	3	-	-
จำนวนรวม (ตามประเภทที่พัก)		69	27	27	4	4	7

ที่มา : รวบรวมจากเว็บไซต์ Google map โดยผู้วิจัย (2562)

ผู้วิจัยจึงทำการสืบค้นเพิ่มเติมไปยังเว็บไซต์ของแต่ละโครงการทุกแห่ง พบว่าที่พักส่วนใหญ่มีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ไม่มีอัตลักษณ์หรือจุดน่าสนใจแตกต่างกันมากนัก แต่จะมีที่พักบางโครงการที่ผู้วิจัยให้ความสนใจคือ โครงการที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมรองรับภายในโครงการ โดยแบ่งการจัดกิจกรรมออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- 1) ที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมประเภท บริการสปาและสุขภาพ (Spa & Wellness)

จำนวน 2 แห่ง

- 2) ที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมด้านกีฬาและนันทนาการ (เซิงนิเวศ, เซิงเกษตร, กลุ่มกีฬา ได้แก่ ซี่ม้า, กอล์ฟ และโบ้ทคลับ) จำนวน 6 แห่ง

ซึ่งในกลุ่มที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมด้านกีฬาและนันทนาการนี้ เป็นกลุ่มที่ผู้วิจัยให้ความสนใจ จึงเลือกลงรายละเอียดการสืบค้นเพิ่มเติม พบว่าจาก 6 โครงการ มี 3 โครงการเป็นการจัดกิจกรรมภายในที่พักเท่านั้น และอีก 3 โครงการมีการจัดกิจกรรมทั้งภายในที่พัก และมีกิจกรรมการท่องเที่ยวภายนอกที่มีความเกี่ยวเนื่องกับชุมชนโดยรอบของโครงการที่พักอีกด้วย

## ตารางที่ 2 ตัวอย่างที่พักเพื่อการท่องเที่ยวในจังหวัดฉะเชิงเทรา ประเภทที่มีกิจกรรมรองรับ

รายชื่อที่พักเพื่อการท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมรองรับ ในจังหวัดฉะเชิงเทรา ณ ช่วงเดือน มิถุนายน ถึง กรกฎาคม 2562

จำนวนที่พัก	ที่พัก	ประเภท				ราคา (บาท/คืน)	จำนวนห้อง	สถานที่ท่องเที่ยว/สถานที่ใกล้เคียง	ลักษณะกิจกรรม	
		Hotel	Resort	อิงอิงจาก	ผดสรุป				กิจกรรมภายในที่พัก	กิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อม
อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา										
1	Suntara Wellness Resort & Hotel	✓	✓	Google map จากชื่อที่พัก	Boutique Hotel	1,205-1,287	168 ห้อง	-	ศูนย์สุขภาพสปา	-
		✓		ป้ายตนเอง						
2	December to Remember		✓	Google map จากชื่อที่พัก	Resort	2,000-4,000	10 ห้อง	-	ฟาร์มม้า, กิจกรรมขี่ม้า, ให้อาหารม้าและขี่จักรยาน, ไร่ส้มสวน	-
			✓	ป้ายตนเอง						
อำเภอบางคล้า										
3	เจนโบว์โรโรดิโอริสอร์ท		✓	Google map จากชื่อที่พัก	Resort	4,000	22 ห้อง	ดิเค็มแม่น้ำ	ศูนย์สุขภาพสปา	-
			✓	ป้ายตนเอง						
4	Sunrise Lagoon Hotel and Golf	✓	✓	Google map จากชื่อที่พัก	Hotel	1,500-5,000	79 ห้อง	มีสนามกอล์ฟ 18 หลุม 304	กีฬาอล์ฟสปา	-
		✓		ป้ายตนเอง						
อำเภอบางปะกง										
5	Bangkong Boat Club & Resort		-	Google map จากชื่อที่พัก	Resort	2,795	5 ห้อง	ดิเค็มแม่น้ำ	เล่นกีฬาทางน้ำ เสิร์ฟ (กีฬาและสันทนาการ)	พายเรือคายัคสำรวจเส้นทางธรรมชาติ คลองอ้อมแม่น้ำบางปะกงสายเดิม ชมป่า ธรรมชาติ
			✓	ป้ายตนเอง						
อำเภอพนมสารคาม										
6	โรงแรม ศูนย์ศึกษาชานชื่น	✓	✓	Google map จากชื่อที่พัก	Hotel	50-200 ต่อคน	ห้องนอนรวม (238 คน)	อยู่ภายในศูนย์ศึกษาการพัฒนาชานชื่น	ทัศนศึกษาภายในศูนย์ศึกษาชานชื่น	-
		✓		ป้ายตนเอง						
อำเภอคลองเขื่อน										
7	Dheva Resort @Chachoengsao	✓	✓	Google map จากชื่อที่พัก	Resort	3,200-4,200	12 ห้อง	ดิเค็มแม่น้ำ	กิจกรรม Workshops ทำขนมไทย เยี่ยมชม นวด ทำนาตามฤดูกาล สัตว์ในฟาร์ม	ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เรียนวิถีชุมชนเก่า ทำการทำการชมนานมะพร้าว สวนมะม่วง ของอำเภอกองเขื่อน
			✓	ป้ายตนเอง						
8	Suapalm Farmnok Resort	✓	✓	Google map จากชื่อที่พัก	Resort	1,282-5,128	22 ห้อง	อยู่ในสวนปาล์มฟาร์ม	ทัศนศึกษาสวนปาล์มฟาร์ม, ไร่ผลไม้ และท่องเที่ยวเชิงเกษตร, กิจกรรมเสริมทักษะ กีฬา Extreme, Camping	บริการจักรยานเช่า ผู้จัดทำกิจกรรมในบริเวณใกล้เคียงที่พัก ห้องท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เรียนวิถีชุมชนของอำเภอกองเขื่อน
			✓	ป้ายตนเอง						

ที่มา : รวบรวมจากเว็บไซต์ โดยผู้วิจัย (2562)

กิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนโดยรอบที่พัก ที่ค้นพบในจังหวัดฉะเชิงเทรา อาทิ การพายเรือคายัคสำรวจเส้นทางธรรมชาติ คลองอ้อม(แม่น้ำบางปะกงสายเดิม) ชมป่า ธรรมชาติ เป็นส่วนหนึ่งของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ของอำเภอบางปะกง กิจกรรมเรียนรู้วิถีชุมชนแท้ๆ ทั้งการทำนาชมสวนมะพร้าว สวนมะม่วง ของอำเภอกองเขื่อน นับเป็นกิจกรรมที่น่าสนใจ ทั้งยังสอดคล้องกับนโยบายแผนพัฒนาการท่องเที่ยวที่ภาครัฐกำลังผลักดัน เป็นวิถีท้องถิ่นที่น่าสนใจและผสมผสานให้เกิดการพัฒนาที่พนักท่องเที่ยวยุคใหม่สามารถเข้าถึงกิจกรรมดังกล่าวร่วมไปกับการฟื้นฟูอัตลักษณ์ชุมชนได้ ผู้วิจัยจึงเลือกลงรายละเอียดการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายภายใต้หลักเกณฑ์ที่ว่า

1) เป็นที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมรองรับนักท่องเที่ยวที่น่าสนใจ ทั้งกิจกรรมภายในที่พัก และมีการจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับชุมชนโดยรอบที่พัก

2) เป็นที่พักนักท่องเที่ยวที่อยู่ในชุมชนแวดล้อมที่มีวิถีชุมชนที่น่าสนใจ (ชุมชนที่อยู่ในอาณาบริเวณโดยรอบโครงการกรณีศึกษา)

สามารถสรุปออกมาเป็นกรณีศึกษา 3 แห่ง เป็นที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อม ได้แก่ เดวารีสอร์ท, สวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท และบางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท



ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาและนำมาซึ่งคำถามในงานวิจัยว่า ผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวประเภทนี้มีแนวความคิดและกระบวนการการพัฒนาอย่างไร มีข้อดีและข้อเสียในการพัฒนาอย่างไร และโครงการลักษณะนี้สร้างประโยชน์กับชุมชนรอบข้างและนักท่องเที่ยวมากน้อยเพียงไร เพื่อนำผลการศึกษาศรूपออกมาเป็นบทเรียนสำคัญ อันจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการทั้งเก่าและใหม่ นำไปสู่กลไกการพัฒนาที่พักเพื่อการท่องเที่ยวในชุมชนหรือท้องถิ่นอื่น ที่มีการประสานทั้งเรื่องที่พักและการท่องเที่ยววิถีชุมชน เพื่อให้ตระหนักถึงคุณค่าของพื้นที่ โดยพัฒนาให้ก่อเกิดการณ์มีส่วนร่วมกับทรัพยากร และบุคคลในชุมชนท้องถิ่น เพื่อการพัฒนาการด้านอื่นๆอย่างยั่งยืนได้ต่อไป

## 1.2 คำถามในงานวิจัย

1.2.1 ผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อม มีแนวความคิดในการพัฒนาอย่างไร จุดเริ่มต้นของการพัฒนามาจากสาเหตุใด

1.2.2. จากแนวคิดดังกล่าวนำมาสู่กระบวนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว โดยจัดให้มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนอย่างไร

1.2.3. การพัฒนาที่พักในลักษณะดังกล่าวมีข้อดีและข้อจำกัดอย่างไรบ้าง

## 1.3 วัตถุประสงค์ในงานวิจัย

1.3.1 เพื่อศึกษาแนวความคิดและกระบวนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

1.3.2 เพื่อศึกษาข้อดีและข้อจำกัดในกระบวนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

1.3.3 เพื่อวิเคราะห์และสรุปบทเรียนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

## 1.4 นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา

1.4.1 ที่พักนักท่องเที่ยว (Tourist Accommodation) ในงานวิจัยฉบับนี้ หมายถึง สถานที่พักที่จัดขึ้นเพื่อให้บริการที่พักชั่วคราว ให้บริการการพักผ่อนสำหรับบุคคลที่เดินทางเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ โดยมีค่าตอบแทนและไม่คิดเป็นรายเดือน (สรุปโดยผู้วิจัย ที่มา: National Institute of open schooling, พระราชบัญญัติโรงแรม ฉบับปี พ.ศ.2547 และ พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2554)

**1.4.2 ชุมชน** หมายถึง กลุ่มคนที่อยู่ร่วมกันเป็นสังคมขนาดเล็ก อาศัยอยู่ในอาณาบริเวณเดียวกันและมีผลประโยชน์ร่วมกัน (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา)

**1.4.3 กิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน** ในงานวิจัยฉบับนี้หมายถึง กิจกรรมแบบมีส่วนร่วมกับกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในอาณาบริเวณเดียวกันและมีผลประโยชน์ร่วมกัน ในที่นี้หมายถึงกลุ่มคนที่อาศัยอยู่โดยรอบโครงการกรณีศึกษา (สรุปโดยผู้วิจัย ที่มา : สำนักงานราชบัณฑิตยสภา และ โครงการพัฒนาชุมชนยั่งยืนคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต)

**1.4.4 วัฒนธรรม** หมายถึง ลักษณะที่แสดงถึงความเจริญงอกงามของสังคม ความเจริญนั้นแสดงออกได้ด้วยความเป็นระเบียบเรียบร้อย ความกลมเกลียวก้าวหน้าของชาติและศีลธรรมอันดีของประชาชน วัฒนธรรมเป็นสิ่งที่แสดงความเจริญงอกงามทั้งทางจิตใจและทางวัตถุ (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา)

**1.4.5 สิ่งแวดล้อม** หมายถึง สิ่งต่างๆ ที่อยู่โดยรอบตัวมนุษย์ ทั้งที่มนุษย์ประดิษฐ์ขึ้นและที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ (พจนานุกรมแปล ไทย-ไทย อ.เปลื้อง ณ นคร)

**1.4.6 ความภูมิใจในตนเอง** หมายถึง ระดับของเจตคติในการยอมรับตน การประเมินตนว่ามีคุณค่า มีความนับถือตนเอง มีความมั่นใจในตนเอง มีศักดิ์ศรีสูงหรือต่ำมากน้อยเพียงใด (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา)

## 1.5 ขอบเขตงานวิจัย

### 1.5.1 ขอบเขตด้านเนื้อหาและพื้นที่

งานวิจัยนี้เพื่อศึกษาแนวความคิด กระบวนการพัฒนา และผลการดำเนินงานของที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนในจังหวัดฉะเชิงเทรา จากกรณีศึกษา 3 แห่ง คือ เควารีสอร์ท อ.คลองเขื่อน, สวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท อ.คลองเขื่อน และ บางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท อ.บางปะกง รวมถึงการศึกษาข้อมูลและแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนที่อยู่โดยรอบโครงการกรณีศึกษา ประกอบไปด้วย 3 ชุมชน ใน 2 อำเภอ ได้แก่ 1) ชุมชนบ้านคลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน 2) ชุมชนเขาดิน อ.บางปะกง และ 3) ชุมชนท่าข้าม อ.บางปะกง

### 1.5.2 ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ผู้ประกอบการ 3 ท่าน จากโครงการกรณีศึกษา 3 แห่ง
2. ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน จำนวน 3 ท่าน

3. กลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมโครงการกรณีศึกษา (จากการสุ่มอย่างน้อย 30%<sup>8</sup> ตามจำนวนห้องเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ซึ่งสามารถเข้าถึงข้อมูลได้เพียง 2 แห่ง ได้แก่ ผู้เข้าพักเดวารีสอร์ท เก็บข้อมูลได้ 3 ความเห็น และผู้เข้าพักบางปะกงโบ๊ทคลับเก็บข้อมูลได้ 2 ความเห็น)

4. จำนวนความเห็น(รีวิว)การเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พัก (Online Travel Agents : OTA) จำนวน 2 เว็บไซต์ที่กรณีศึกษาทั้ง 3 แห่ง ใช้เป็นช่องทางการขาย ได้แก่ Agoda.com และ Facebook.com (ประกอบด้วย ความเห็นจากผู้เข้าพักโครงการเดวารีสอร์ท จำนวนรวม 24 ความเห็น, โครงการสวนปาล์มฟาร์มนก จำนวนรวม 11 ความเห็น และ โครงการบางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท จำนวนรวม 11 ความเห็น)

### 1.5.3 ขอบเขตด้านระยะเวลา

งานวิจัยครั้งนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานด้านกายภาพ ทำเลที่ตั้ง และกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน สังเกตการณ์และสำรวจภาคสนามกรณีศึกษา ด้วยการถ่ายรูปและจดบันทึกลักษณะทางกายภาพของโครงการ และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการระหว่างเดือนมิถุนายน ถึง กันยายน 2562 เก็บข้อมูลจากการลงสำรวจพื้นที่ สัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน และสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวที่เข้าพักในโครงการ ระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2563 และรวบรวมข้อมูลความเห็น(รีวิว)การเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พัก 2 เว็บไซต์ที่กรณีศึกษาทั้ง 3 แห่ง ใช้เป็นช่องทางการขาย ได้แก่ Agoda.com และ Facebook.com สิ้นสุดเดือนกุมภาพันธ์ 2563

### 1.6 ข้อจำกัดในงานวิจัย

1. ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มประชากรด้านผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชนเขาหินและชุมชนท่าข้าม โดยผู้วิจัยได้ทำการติดต่อและส่งแบบสัมภาษณ์เพื่อประกอบการพิจารณาในเบื้องต้น ซึ่งทางผู้เกี่ยวข้องได้ชี้แจงว่า เกรงว่าจะไม่สามารถให้ข้อมูลตรงตามที่ผู้วิจัยต้องการได้ ผู้วิจัยจึงแก้ไขปัญหาด้วยการขอสัมภาษณ์ผู้ที่เคยจัดกิจกรรมท่องเที่ยวใน 2 ชุมชนนี้ และเคยมีการจัดกิจกรรมภายในโครงการกรณีศึกษาแทน ซึ่งในภายหลังทางผู้วิจัยได้รับความอนุเคราะห์ให้ติดต่อกับสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบางปะกงเพิ่มเติม แต่เนื่องจากเป็นช่วงวิกฤตโรคระบาด Covid-19 ผู้วิจัยจึงไม่ได้ไปเก็บข้อมูลเพิ่มเติมส่วนนี้

2. ขอบเขตด้านประชากร ตัวแทนที่เป็นบุคคลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในชุมชน โดยผู้วิจัยตั้งใจจะทำการเก็บข้อมูลเพิ่มเติม แต่เนื่องจากวิกฤตโรคระบาด Covid-19 ในช่วงเวลาดังกล่าว จึงไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องยกเลิกการเก็บข้อมูลส่วนนี้ไป

3. ไม่ได้รับอนุญาตจากโครงการกรณีศึกษา ในการเข้าถึงข้อมูลสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวได้

<sup>8</sup> ผศ.ดร.วารุ เพ็งสวัสดิ์, สถิติประยุกต์ สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น, 2553).

ครบถ้วน โดยสามารถเก็บข้อมูลได้เพียง 2 แห่ง โดยผู้วิจัยเลือกใช้หลักเกณฑ์ร้อยละ 30 ของอัตราการเข้าพักตามจำนวนห้องพักต่อสัปดาห์ ได้แก่ ผู้เข้าพักเดวารีสอร์ท จำนวน 2 ท่าน และผู้เข้าพักบางปะกงโบ๊ทคลับ จำนวน 1 ท่าน (วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจะกล่าวในบทถัดไป) ผู้วิจัยจึงแก้ไขปัญหาด้วยการใช้ข้อมูลความเห็น(รีวิว)การเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พัก (OTA) ที่กรณีศึกษาทั้ง 3 แห่ง ใช้เป็นช่องทางการขายแทน

## 1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.7.1 เพื่อเป็นบทเรียนสำหรับผู้ประกอบการในการประยุกต์ใช้ในเรื่องกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวกับชุมชนแวดล้อม สำหรับผู้ประกอบการทั้งในด้านการลงทุนพัฒนาที่ดินที่มีทรัพยากรเดิมให้ก่อเกิดรายได้ โดยที่ยังสามารถอยู่ร่วมกันได้กับชุมชนท้องถิ่น

1.7.2 เป็นข้อมูลในการประยุกต์ใช้ของชุมชนที่ประสงค์จะจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวร่วมกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว ซึ่งจะนำไปสู่การเรียนรู้สังคมและวัฒนธรรมร่วมกันของชุมชนและองค์กรธุรกิจ รวมถึงการสร้างรายได้ของชุมชน

1.7.3 เพื่อเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในจังหวัดฉะเชิงเทรา ใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางแผนจัดการและส่งเสริมผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว ที่มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวกับชุมชน ให้เป็นไปตามนโยบายของจังหวัดได้ต่อไป

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเพื่อศึกษาแนวคิดและรูปแบบการดำเนินงานในการทำที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรม  
เกี่ยวเนื่องกับชุมชนเวดล้อม โดยมีแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปได้ดังต่อไปนี้

#### 2.1 แนวคิด ทฤษฎี ด้านการท่องเที่ยว

- 2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับที่พักนักท่องเที่ยว
- 2.1.2 องค์ประกอบของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว
- 2.1.3 ประเภทและรูปแบบของการท่องเที่ยว

#### 2.2 แนวคิด ทฤษฎี ด้านกระบวนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว

- 2.2.1 กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป
- 2.2.2 แนวคิด ทฤษฎี ด้านการบริหารจัดการและการตลาด

#### 2.3 แนวคิดทฤษฎีด้านนโยบายภาครัฐและแนวโน้มรูปแบบการท่องเที่ยว

- 2.3.1 นโยบายการท่องเที่ยวระยะเชิงเทรา (แผนพัฒนาจังหวัดฉะเชิงเทรา พ.ศ.2561-2564)
- 2.3.2 แนวโน้มการท่องเที่ยวไทย

#### 2.4 แนวคิด ทฤษฎี ด้านชุมชนและการมีส่วนร่วม

- 2.4.1 ความหมายของชุมชน
- 2.4.2 การพัฒนาแบบมีส่วนร่วมของประชาชน (people's participation)
- 2.4.3 แนวความคิดเกื้อกูลชุมชน (Inclusive business)
- 2.4.4 แนวความคิดการท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community-based tourism)

#### 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

## 2.1 แนวคิดทฤษฎีด้านการท่องเที่ยว

### 2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับที่พักนักท่องเที่ยว

#### 2.1.1.1 ความหมายของที่พักนักท่องเที่ยว (Tourist Accommodation)

ในงานวิจัยฉบับนี้ หมายถึง สถานที่พักที่จัดขึ้นเพื่อให้บริการที่พักชั่วคราว ให้บริการการพักผ่อนสำหรับบุคคลที่เดินทางเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ โดยมีค่าตอบแทนและไม่คิดเป็นรายเดือน

นิยามสรุปโดยผู้วิจัย มาจากคำว่า **Tourist Accommodation**, **ที่พักเพื่อการท่องเที่ยวประเภทโรงแรม และ นักท่องเที่ยว (Tourist)**

**Tourist Accommodation** ที่พักเป็นหนึ่งในความต้องการขั้นพื้นฐาน สำหรับกิจกรรมการท่องเที่ยวหรือนักท่องเที่ยว เพื่อการพักผ่อนในขณะเดินทาง ในรูปแบบที่พักราคาประหยัด โรงแรม ไปจนถึงโรงแรมหรู โดยมีการจ่ายค่าบริการเพื่อแลกกับสิ่งอำนวยความสะดวกที่ที่พักจัดให้ตลอดระยะเวลาในการพักแรม (National Institute of open schooling)

**ที่พักเพื่อการท่องเที่ยวประเภทโรงแรม** คือ สถานที่ที่จัดขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทางธุรกิจ ให้บริการที่พักชั่วคราวสำหรับคนเดินทาง โดยมีค่าตอบแทนและไม่คิดเป็นรายเดือน (พระราชบัญญัติโรงแรม ฉบับปี พ.ศ.2547)

**นักท่องเที่ยว (Tourist)** หมายถึง บุคคลที่เดินทางจากท้องถิ่นเป็นถิ่นที่อยู่โดยปกติของตนไปยังท้องถิ่นเป็นการชั่วคราวด้วยความสมัครใจ และด้วยวัตถุประสงค์อันมิใช่เพื่อไปประกอบอาชีพหรือหารายได้ เช่น การพักผ่อนหย่อนใจ การศึกษาหาความรู้ การบันเทิง (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2554)

**2.1.1.2 ส่วนบริการของรีสอร์ทประกอบด้วย ส่วนบริการแบ่งออกเป็น 7 ส่วนดังต่อไปนี้** (ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

- 1) บริเวณพื้นที่สาธารณะ Public Area
- 2) ส่วนบริการอาหารและเครื่องดื่ม Food and Beverage area
- 3) ส่วนบริการห้องพัก Guest Room Area
- 4) ส่วนบริการ Spa และสุขภาพ Spa and Health Club
- 5) ส่วนบริการด้านกีฬาและนันทนาการ Sport and Recreational Facilities
- 6) ส่วนบริการทั่วไป General Service Area
- 7) ส่วนซ่อมบำรุงและเครื่องจักรกล Maintenance and Mechanic Area

ในส่วนที่ 1-3 และ 6-7 นั้น โครงการรีสอร์ททุกทำเลและทุกรูปแบบตลาดจะไม่ค่อยมีความแตกต่างของโปรแกรมในส่วนนี้มากนัก แต่โปรแกรมในส่วนที่ 4 และส่วนที่ 5 นั้นความ

แตกต่างกันขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง Location Trend ของตลาด และพฤติกรรมนักท่องเที่ยวเป็นสำคัญ

## 2.1.2 องค์ประกอบของการท่องเที่ยว

### 2.1.2.1 องค์ประกอบของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว 4 องค์ประกอบ ได้แก่

- 1) ทรัพยากรการท่องเที่ยว (Tourism Resources)
- 2) ธุรกิจท่องเที่ยว (Tourism Business)
- 3) นักท่องเที่ยว (Tourist)
- 4) การตลาดท่องเที่ยว (Tourism Marketing)

ที่พักนักท่องเที่ยวก็เป็นองค์ประกอบหนึ่งของธุรกิจท่องเที่ยวที่สำคัญ<sup>9</sup>

2.1.2.2 องค์ประกอบด้านการท่องเที่ยว 5 ประการ (5A)<sup>10</sup> ที่เป็นปัจจัยในการตัดสินใจท่องเที่ยว ประกอบด้วย

- 1) สิ่งดึงดูดใจ (Attractions) ความน่าสนใจ ดึงดูดใจของแหล่งท่องเที่ยว การมีเรื่องราวที่น่าสนใจ และการสร้างความประทับใจ
- 2) การเข้าถึง (Accessibility) ความสะดวกสบายในการเข้าถึงจากการเดินทาง และการค้นหารายละเอียดข้อมูลผ่านเอกสาร หรือข้อมูลในระบบอินเทอร์เน็ต
- 3) สิ่งอำนวยความสะดวก (Amenities) สิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ รวมถึงความสะอาดและความปลอดภัย
- 4) ความหลากหลายของกิจกรรม (Activities) ความน่าสนใจของกิจกรรมการท่องเที่ยว
- 5) ที่พัก (Accommodation) ด้านกายภาพ ความสวยงาม และประโยชน์ใช้สอย

## 2.1.3 ประเภทของการท่องเที่ยว

2.1.3.1 รูปแบบการท่องเที่ยว (องค์การท่องเที่ยวโลก) มีการกำหนดรูปแบบการท่องเที่ยว 3 รูปแบบหลัก ได้แก่

- 1) รูปแบบการท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติ (Natural based tourism)
  - 1.1) การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ
  - 1.2) การท่องเที่ยวเชิงนิเวศทางทะเล
  - 1.3) การท่องเที่ยวเชิงธรณีวิทยา

<sup>9</sup> การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

<sup>10</sup> กรมการท่องเที่ยว, 2557

- 1.4) การท่องเที่ยวเชิงเกษตร
- 1.5) การท่องเที่ยวเชิงดาราศาสตร์
- 2) รูปแบบการท่องเที่ยวในแหล่งวัฒนธรรม (Cultural based tourism)
  - 2.1) การท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์
  - 2.2) การท่องเที่ยวชมงานวัฒนธรรมและประเพณี
- 3) รูปแบบการท่องเที่ยวในความสนใจพิเศษ (Special interest tourism)
  - 3.1) การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
  - 3.2) การท่องเที่ยวเชิงทัศนศึกษาและศาสนา
  - 3.3) การท่องเที่ยวเพื่อศึกษากลุ่มชาติพันธุ์หรือวัฒนธรรมกลุ่มน้อย
  - 3.4) การท่องเที่ยวเชิงกีฬา
  - 3.5) การท่องเที่ยวแบบผจญภัย
  - 3.6) การท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์และฟาร์มสเตย์
  - 3.7) การท่องเที่ยวพำนักระยะยาว
  - 3.8) การท่องเที่ยวแบบให้รางวัล
  - 3.9) การท่องเที่ยวเพื่อการประชุม
  - 3.10) การท่องเที่ยวแบบผสมผสาน

**2.1.3.2 ประเภทและรูปแบบการท่องเที่ยวในประเทศไทย (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย) แบ่งตามความสำคัญและสภาพแวดล้อมได้ 12 ประเภท**

- 1) แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ
- 2) แหล่งท่องเที่ยวทางศิลปวิทยาการ
- 3) แหล่งท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์
- 4) แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ
- 5) แหล่งท่องเที่ยวเพื่อนันทนาการ
- 6) แหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม
- 7) แหล่งท่องเที่ยวเชิงสุขภาพน้ำพุร้อนธรรมชาติ
- 8) แหล่งท่องเที่ยวประเภทชายหาด
- 9) แหล่งท่องเที่ยวประเภทน้ำตก
- 10) แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติประเภทถ้ำ
- 11) แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติประเภทเกาะ
- 12) แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติประเภทแก่ง



ประเภทแหล่งท่องเที่ยวที่ผู้วิจัยสนใจศึกษาได้แก่ แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ, แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร, แหล่งท่องเที่ยวเชิงกีฬา, แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และแหล่งท่องเที่ยวเพื่อนันทนาการ ซึ่งแต่ละประเภทได้ให้ความหมายไว้ดังนี้

**แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism)** หมายถึง การท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นและแหล่งวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบนิเวศ โดยมีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของผู้ที่เกี่ยวข้องภายใต้การจัดการสิ่งแวดล้อมและการท่องเที่ยวอย่างมีส่วนร่วมของท้องถิ่น เมื่อมุ่งเน้นให้เกิดจิตสำนึกต่อการรักษาระบบนิเวศอย่างยั่งยืน

**แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (Agrotourism)** หมายถึง การเดินทางท่องเที่ยวไปยังพื้นที่เกษตรกรรม สวนเกษตร วนเกษตร สวนสมุนไพร ฟาร์มปศุสัตว์และเลี้ยงสัตว์เพื่อชื่นชม ความสวยงาม ความสำเร็จและเพลิดเพลินในสวนเกษตร ได้รับความรู้มีประสบการณ์ใหม่ บนพื้นฐานความรับผิดชอบ มีจิตสำนึกต่อการรักษาสภาพแวดล้อมของสถานที่แห่งนั้น

**แหล่งท่องเที่ยวเชิงกีฬา (Sport Tourism)** หมายถึง การเดินทางท่องเที่ยวเพื่อเล่นกีฬาตามความถนัด ความสนใจในประเภทกีฬา เช่น กอล์ฟ ดำน้ำ ตกปลา สนุกเกอร์ กระดานโต้คลื่น สกีน้ำ เป็นต้น ได้รับความเพลิดเพลิน ความสนุกสนาน ตื่นเต้น ได้รับความรู้ใหม่เพิ่มขึ้น มีคุณค่าและคุณภาพชีวิตที่ดีเพิ่มขึ้น มีจิตสำนึกต่อการรักษาสิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรมท้องถิ่น โดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน

**แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ (Natural Attraction)** หมายถึง สถานที่ที่เปิดใช้เพื่อการท่องเที่ยว โดยมีทรัพยากรธรรมชาติเป็นสิ่งดึงดูดให้นักท่องเที่ยวมาเยือน ซึ่งทรัพยากรธรรมชาติเหล่านี้ อาจจะเป็นความงดงามตามสภาพธรรมชาติ ความแปลกตาของสภาพธรรมชาติ สัตว์ป่าที่สำคัญทางธรณีวิทยาและภูมิศาสตร์อันเป็นเอกลักษณ์หรือเป็นสัญลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่มีลักษณะพิเศษ (Special Environmental Features) หรือสภาพแวดล้อมที่มีคุณค่าทางวิชาการก็ได้

**แหล่งท่องเที่ยวเพื่อนันทนาการ (Recreation Attraction)** หมายถึง แหล่งท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้นเพื่อการพักผ่อนและเสริมสร้างสุขภาพ ให้ความสนุกสนาน รื่นรมย์ บันเทิง และการศึกษาหาความรู้ แม้ไม่มีความสำคัญในแง่ประวัติศาสตร์ โบราณคดี ศาสนา ศิลปวัฒนธรรม แต่มีลักษณะเป็นแหล่งท่องเที่ยวร่วมสมัย ตัวอย่างเช่น ย่านบันเทิงหรือสถานบันเทิง สวนสัตว์ สวนสนุก สวนสาธารณะลักษณะพิเศษ สวนสาธารณะและสนามกีฬา

โดยรูปแบบที่ผู้วิจัยให้ความสนใจเป็นพิเศษและมีความสอดคล้องกับการท่องเที่ยวที่มีในจังหวัดฉะเชิงเทรา คือ **การท่องเที่ยวแบบผสมผสาน** หมายถึง การคัดสรรรูปแบบการท่องเที่ยวที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนำมาจัดรายการนำเที่ยวเพื่อให้นักท่องเที่ยวได้รับประสบการณ์ที่แตกต่าง แปลกใหม่ ทำให้สามารถจัดการ การท่องเที่ยวในระยะยาวตั้งแต่ 2-7 วัน หรือมากกว่านั้นได้

จากการสำรวจที่พนักงานท่องเที่ยวประเภทรีสอร์ทในจังหวัดฉะเชิงเทราสามารถจัดกลุ่มรูปแบบและที่พนักงานท่องเที่ยวแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มได้แก่ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเกษตร, การท่องเที่ยวทางธรรมชาติและกีฬา และการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและกีฬา

## 2.2 แนวคิด ทฤษฎี ด้านกระบวนการพัฒนาที่พนักงานท่องเที่ยว

### 2.2.1 กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป

ประกอบด้วย 8 ขั้นตอน (L.Berens, E.Mile, J.Eppli and A.Weiss, 2007) สรุปได้ดังนี้

#### ช่วงก่อนการก่อสร้าง

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นแนวคิดเบื้องต้น (Inception of an Idea) ใช้ความรู้และจินตนาการ โดยอาศัยข้อมูลทางการตลาดเบื้องต้น เพื่อวิเคราะห์และกำหนดการพัฒนาโครงการตามความเหมาะสม

ขั้นตอนที่ 2 แนวคิดกลั่นกรอง (Refinement of the Idea) พิจารณาด้านกายภาพ ที่ตั้งการตลาด และกฎหมาย หาผู้มีส่วนร่วมพัฒนา ตรวจสอบสภาพที่ดิน ฯลฯ

โดย 2 ขั้นตอนนี้จะได้ผลสรุปเรื่องแนวความคิดโครงการนำไปสู่การออกแบบได้ต่อไป

ขั้นตอนที่ 3 ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) การวิเคราะห์เศรษฐกิจการตลาด วิเคราะห์กายภาพและกฎหมาย วิเคราะห์ด้านการเงินและการลงทุน วางแผนการบริหารจัดการ และพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนา

#### ช่วงระหว่างการก่อสร้าง

ขั้นตอนที่ 4 เจรจาสัญญา (Contract Negotiation) หาผู้มีส่วนร่วมของโครงการ สรุปแบบก่อสร้าง ทำเอกสารตามกฎหมาย ทั้งการเงินหรือเอกสารกู้ยืม หาผู้รับเหมา ยื่นขออนุมัติตามกฎหมาย

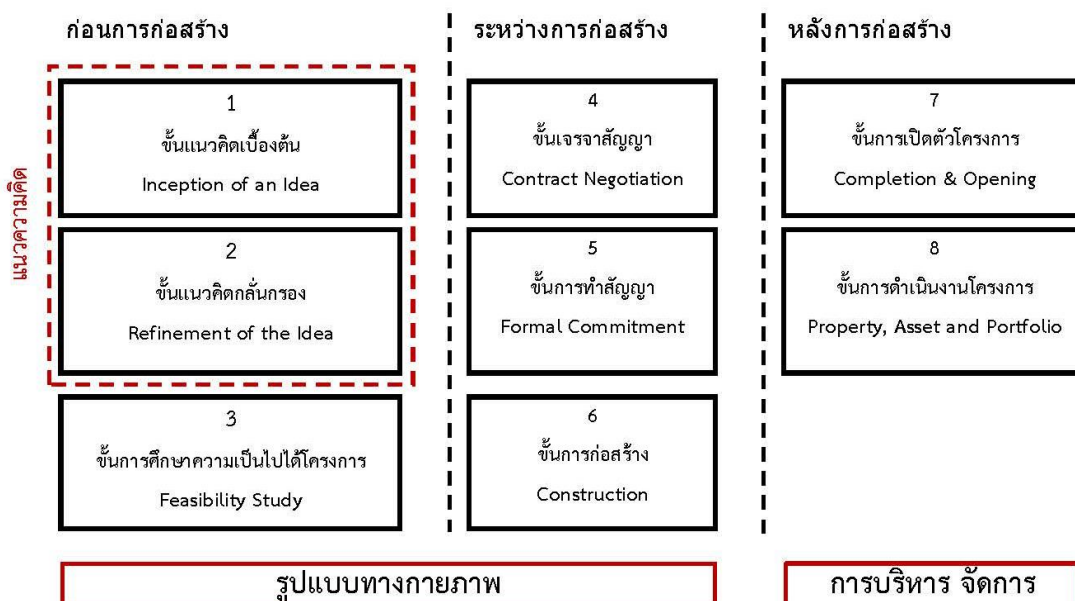
ขั้นตอนที่ 5 ทำสัญญาและวางแผนการก่อสร้าง (Formal Commitment) การทำสัญญากับผู้มีส่วนร่วมต่างๆ และวางแผนดำเนินการก่อสร้าง

ขั้นตอนที่ 6 การก่อสร้าง (Construction) ช่วงดำเนินการก่อสร้าง ที่ต้องมีการควบคุมงบประมาณและเวลาให้เป็นไปตามแผนการก่อสร้าง เมื่อแล้วเสร็จจะได้ผลสรุปของรูปแบบทางกายภาพของโครงการ

#### ช่วงหลังการก่อสร้าง เป็นช่วงของการบริหารจัดการเป็นหลัก

ขั้นตอนที่ 7 ปิดตัวโครงการ (Completion and Formal Opening) เตรียมดำเนินงานเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ พนักงานปฏิบัติงานจริง ทำการประชาสัมพันธ์ ทำการตลาด ตลอดจนควบคุมค่าใช้จ่ายในการเปิดโครงการ

ขั้นตอนที่ 8 ขั้นดำเนินงานโครงการ (Property, Asset and Portfolio management) การบริหารจัดการ ทำการตลาด และการซ่อมบำรุงตลอดระยะเวลาของโครงการ ให้มีประสิทธิภาพในการใช้งานและมีมูลค่านำไปสู่การลงทุนในอนาคต



ภาพที่ 1 กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สรุปลงโดยผู้วิจัย

ที่มา : Gary L.Berens Mike E.Mile, Mark J.Eppli and Marc A.Weiss,

Real Estate Development Principle and Process, ed.3(Washington D.C.USA Urban Land Institute, 2007)

จะเห็นได้ว่าการตลาดเป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สำคัญในธุรกิจบริการที่พนักท่องเที่ยวนั้น

### 2.2.2 แนวคิดทฤษฎีด้านการบริหารจัดการและการตลาด

โดยกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดแบบ 7P (Boom. H. & Bitner J. (2524))

ประกอบด้วย

- 1) ธุรกิจหรือสิ่งที่ให้บริการแก่ลูกค้า (Product) ผลิตภัณฑ์ที่เป็นได้ทั้งสินค้าและบริการ โดยอาจจะแบ่งตัวผลิตภัณฑ์ได้เป็น 2 ชนิดได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่จับต้องได้กับผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้
- 2) การตั้งราคา (Price) ในการกำหนดราคาให้เหมาะสม เป็นอีกตัวแปรหนึ่งที่สำคัญเพราะหากเราใช้กลยุทธ์ในการกำหนดราคาที่มีผิดพลาดจะส่งผลไปยัง Demand ของลูกค้าได้
- 3) ช่องทางการขายหรือเข้าถึง (Place) ปัจจัยด้านสถานที่เป็นปัจจัยที่สำคัญ หากเราสามารถเลือกทำเลที่เหมาะสมกับธุรกิจเจาะลูกค้าได้ถูกก็ที่จะทำให้ ธุรกิจเราดำเนินไปได้อย่างคล่องตัว
- 4) วิธีส่งเสริมการขาย (Promotion) โพรโมชันเป็นการกระตุ้นให้เกิดการซื้อจากลูกค้า โดยควรคำนึงถึงความคุ้มค่าและค่าใช้จ่ายที่จะเสียไปด้วย

ในธุรกิจบริการมีอีก 3 ปัจจัยในการให้บริการคือ

5) การจัดการเกี่ยวกับคนหรือพนักงาน (People) ปัจจัยด้านบุคคลหรือพนักงานจะต้องมีความรู้ความสามารถในการให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างเต็มความสามารถ อีกทั้งต้องสามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้

6) กระบวนการ (Process) ปัจจัยด้านกระบวนการต่างๆที่ช่วยในการจัดการ จำเป็นต้องมีระเบียบข้อปฏิบัติที่ชัดเจน รวดเร็วตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้าได้อย่างมืออาชีพ

7) สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evident) เป็นลักษณะการสร้างคุณภาพให้กับบริการให้มีภาพลักษณ์ที่ส่งผลทางบวกให้กับบริการ หรืออาจรวมไปถึงการปรับปรุงด้านกายภาพให้ดียิ่งขึ้น<sup>11</sup>

## 2.3 แนวคิดทฤษฎีด้านนโยบายภาครัฐและแนวโน้มรูปแบบการท่องเที่ยว

### 2.3.1 นโยบายการท่องเที่ยวฉะเชิงเทรา

แผนพัฒนาจังหวัดฉะเชิงเทรา พ.ศ.2561-2564 ภายใต้วิสัยทัศน์

“เมืองอุตสาหกรรมสีเขียว **ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและนิเวศ** แหล่งผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัย ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมได้รับการฟื้นฟูและพัฒนาอย่างสมดุล สวัสดิการสังคมมีคุณภาพ และประชาชนสามารถเข้าถึงบริการอย่างเท่าเทียมและทั่วถึง”

โดยมีประเด็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญ 5 ประเด็น สำหรับประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวได้แก่

**ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 2 : พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวและบริการด้านการท่องเที่ยวให้ได้มาตรฐานและมีอัตลักษณ์สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ชุมชน** ด้วย 4 กลยุทธ์ อันประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ 1 : พัฒนาแหล่งท่องเที่ยว สินค้าและบริการด้านการท่องเที่ยวให้มีคุณภาพและมีอัตลักษณ์ รวมทั้งพัฒนาปัจจัยพื้นฐานด้านการท่องเที่ยวให้สามารถรองรับการขยายตัวของนักท่องเที่ยว

กลยุทธ์ที่ 2 : เสริมสร้างขีดความสามารถของผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวให้มีความรู้ความเข้าใจในการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐาน และสร้างจิตสำนึกด้านการท่องเที่ยวสำหรับประชาชน

กลยุทธ์ที่ 3 : ส่งเสริมการมีส่วนร่วม และบูรณาการของภาครัฐ เอกชน และชุมชนในการบริหารจัดการด้านการท่องเที่ยว

กลยุทธ์ที่ 4 : สร้างความมั่นใจ เสริมสร้างภาพลักษณ์ และส่งเสริมการตลาดการท่องเที่ยวชุมชนอย่างยั่งยืน

<sup>11</sup> กลยุทธ์ธุรกิจ, "กลยุทธ์การตลาดแบบ 4P และ 7P (Marketing Mix)," (1 มีนาคม 2559 1 เมษายน 2563).

## 2.3.2 แนวโน้มการท่องเที่ยวไทย

### 2.3.2.1 เทรนด์การท่องเที่ยวปี 2019 ของ Booking.com

ได้ทำการวิเคราะห์จากรีวิวผู้เข้าพักกว่า 163 ล้านรายการ ของผู้เดินทางที่ได้เข้าพักจริง รวมถึงแบบสำรวจจากผู้เดินทาง 21,500 คน จาก 29 ประเทศ กระทบได้แนวโน้มและรูปแบบการเดินทางท่องเที่ยวที่คาดว่าจะเป็นที่นิยมตลอดปี 2019 หนึ่งในนั้นพบว่า นักเดินทางส่วนใหญ่จะเดินทางท่องเที่ยวโดยมีความตระหนักรู้ในประเด็นที่กล่าวมาตามบริบทของแต่ละประเทศที่เดินทางไปมากขึ้น ผู้เดินทางจำนวนไม่น้อยจะมองหาประสบการณ์ใหม่ๆ และชอบที่ที่มีกลิ่นอายความเป็นท้องถิ่นอย่างแท้จริง<sup>12</sup>

### 2.3.2.2 10 Trend การท่องเที่ยวไทย สำหรับนักท่องเที่ยวยุคดิจิทัล

ดร.ชินวรุช ชินะประยูร (ผู้อำนวยการด้านธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ ของสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) และผู้ก่อตั้งบริษัท Navatas Hospitality ให้มุมมองว่าความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสมัยนี้ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ดร.ชินวรุช ได้กล่าวถึงการ Connect to Disconnect : เปิดโลกใบใหม่ ปิดโลกใบเดิม ว่า ปัจจุบันนักท่องเที่ยวต้องการเปิดประสบการณ์ใหม่ๆ เพื่อให้เขาหนีหรือปิดความวุ่นวายในโลกใบเดิมที่เต็มไปด้วยความวุ่นวายจากอินเทอร์เน็ต และโซเชียลมีเดียต่างๆไปชั่วขณะ ทำให้มีรีสอร์ทหรือที่พักมากมายบังคับให้ผู้เข้าพักห้ามใช้มือถือ หรือ เดินไม่ใส่รองเท้า เพื่อที่จะสัมผัส เชื่อมต่อกับตัวเอง ธรรมชาติ คนและกิจกรรมท้องถิ่น ได้อย่างเต็มที่นั่นเอง เสมือนจุดหยุดพักในโลกปัจจุบันที่ไม่เคยหยุด และ Call me Glocal : ชาวโลก + ชาวบ้าน Glocal มาจากคำว่า Global + Local นอกจากการท่องเที่ยวแบบบ้านๆ จะกลายเป็นของหรูหราแล้วยังกลายเป็นเทรนด์หลัก เช่น ทัวร์ซีจรรย์ยาน นำโดนคนท้องถิ่น เป็นการรวมเทรนด์โลกที่ชอบจรรย์ยาน เข้ากับคนนำซีจรรย์ยานที่เป็นคนท้องถิ่น หรือการนำวิงโดยคนท้องถิ่นเป็นต้น ซึ่งเทรนด์นี้อาจช่วยให้นักท่องเที่ยวได้รูปบางรูปเพื่อลงในโซเชียลมีเดีย<sup>13</sup>

### 2.3.2.3 จับเทรนด์ที่พลิกแปลกใหม่ กำลังมาแรงในหมู่นักท่องเที่ยวชาวไทย

ผลสำรวจจาก Booking.com ถึงเทรนด์การท่องเที่ยวของคนไทยยุคใหม่ มี 3 เทรนด์ใหญ่ที่ต้องจับตามอง โดยพบว่ามีความรู้สึกรักอยากเป็นผู้นำเทรนด์ มีความต้องการใช้ชีวิตแบบคนท้องถิ่น และการให้ความสำคัญกับความคุ้มค่า ทำให้ได้เห็นนักท่องเที่ยวเลือกที่จะเข้าพักที่บ้านพัก บ้านต้นไม้ เรือพัก และที่พักประเภทอื่นๆ มากกว่าอนโรงแรมหรู

<sup>12</sup> Booking.com. Reveals 8 Travel Predictions for 2019. [ออนไลน์] 18 October 2018. แหล่งที่มา:

<https://globalnews.booking.com/bookingcom-reveals-8-travel-predictions-for-2019/>. [23 May 2019]

<sup>13</sup> ภูมิไทรทราเวล. 10 Trend การท่องเที่ยวไทย. [ออนไลน์] 2562. แหล่งที่มา: <http://phumthaitravel.com/>. [20 กรกฎาคม 2562]

### 1) ความต้องการที่จะแตกต่างจากผู้อื่น

จากการสำรวจของ Booking.com พบว่า 8% ของผู้เดินทางชาวไทยวางแผนว่าจะเข้าพักที่ที่พักที่ได้ใกล้ชิตธรรมชาติ หรือจะไปพักผ่อนในวันหยุดที่คันทรีเฮาส์ในบรรยากาศที่เงียบสงบ อีกทั้งยังพบว่า 1 ใน 3 ของผู้เดินทางชาวไทย หรือ 42% วางแผนว่าจะไปพักที่ที่พักที่มีเอกลักษณ์อย่างปราสาทหรือบ้านต้นไม้ดูสักครั้งในปี 2019 โดยใช้โอกาสในวันหยุดพักผ่อนได้ลองเปลี่ยนสไตล์ใหม่ๆ ดูบ้าง นอกจากจะเป็นการหาแรงบันดาลใจให้ตัวเองแล้ว ผู้เดินทางยังต้องการทำให้เพื่อน ๆ รู้สึกประทับใจเช่นกัน ด้วยเหตุนี้เองนักท่องเที่ยวจำนวนมากจึงหันไปหาตัวเลือกที่พักประเภทใหม่ ๆ ที่จะแสดงความเป็นตัวของตัวเอง โดยผู้เดินทางชาวไทย 39% กล่าวว่าชอบที่พักที่ไม่เหมือนใครเพราะทำให้เหมือนตัวเองได้กลายเป็นผู้นำเทรนด์

### 2) ใช้ชีวิตเหมือนคนท้องถิ่น

ผู้เดินทางวางแผนจะเข้าพักที่วิลลา อพาร์ทเมนต์ หรือบ้านพักในปี 2019 การเข้าพักตามที่พักประเภทต่างๆ นี้ยังช่วยสร้างแรงบันดาลใจในการเปลี่ยนมุมมองด้วย เพราะการเข้าพักแบบนี้ทำให้ผู้เดินทางได้สำรวจพื้นที่รอบๆ ในจุดหมายที่ไปได้ และได้สัมผัสประสบการณ์เหมือนได้อยู่บ้านแม้จะเดินทางอยู่ก็ตาม ถือเป็นโอกาสที่จะค้นพบสิ่งดีๆ ที่มีแต่คนท้องถิ่นรู้จัก จำนวนเกินครึ่ง 59% ของผู้เดินทางชาวไทยเห็นด้วยว่าการพักที่บ้านพักหรือที่พักคล้ายๆ กันนั้นช่วยให้ได้เห็นพื้นที่ตัวเมืองหรือบางส่วนของประเทศที่ไม่สามารถสัมผัสได้หากไปพักที่พักแบบอื่น

### 3) ราคาสบายกระเป๋า

นอกจากจะช่วยให้นักท่องเที่ยวได้สำรวจจุดหมายต่างๆ เหมือนคนท้องถิ่นแล้ว การเข้าพักในที่พักแปลกใหม่นี้ยังช่วยให้ประหยัดค่าเดินทางได้อีกด้วย ถือเป็นหนึ่งในข้อดีหลายๆ สำหรับการออกไปสัมผัสโลกกว้าง ผู้เดินทางชาวไทยเกินครึ่ง 62% เห็นด้วยว่าการเข้าพักที่ที่พักสไตล์เดียวกับบ้านพักทำให้รู้สึกว่าได้ใช้เงินอย่างคุ้มค่าที่สุด

## 2.4 แนวคิด ทฤษฎี ด้านชุมชน และการมีส่วนร่วม

### 2.4.1 ความหมายของชุมชน

**ชุมชน** หมายถึง หมู่ชน, กลุ่มคนที่อยู่รวมกันเป็นสังคมขนาดเล็ก อาศัยอยู่ในอาณาบริเวณเดียวกันและมีผลประโยชน์ร่วมกัน, ที่ที่มีคนอาศัยอยู่มาก เช่น ขับรถเข้าเขตชุมชนต้องชะลอความเร็ว (สำนักงานราชบัณฑิตยสภา)

### 2.4.2 การพัฒนาแบบมีส่วนร่วมของประชาชน (people's participation)<sup>14</sup>

<sup>14</sup> ArchCommunityDevelopment. people's participation. [ออนไลน์] แหล่งที่มา:

<https://sites.google.com/site/archcommunitydevelopment/peoples-participation>. [5 ตุลาคม 2562]

การมีส่วนร่วมของประชาชนเป็นคำที่เริ่มใช้กันเมื่อประมาณ 30 ปีที่ผ่านมาเพื่อแสดงว่าโครงการพัฒนาต่างๆ ที่นำไปให้ชาวบ้านในชุมชนต่าง ๆ นั้น ประชาชนในพื้นที่มีส่วนร่วมบ้าง การพัฒนาศักยภาพของประชาชนให้สามารถเข้ามามีส่วนร่วมได้โดยมีหลักการดังนี้คือ

1) หลักจิตสำนึกและความรับผิดชอบ คือ หลักการที่สำคัญที่องค์การทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาสังคม เปิดโอกาสให้มีการตรวจสอบ ซึ่งจะสะท้อนถึงความรับผิดชอบต่อสาธารณะ และต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) เป็นการแสดงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม จำเป็นต้องปฏิบัติโดยยึดหลักนิติธรรมและความโปร่งใส

2) หลักความคุ้มค่า คือ การคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดแก่ส่วนรวม ในการบริหารจัดการ และการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดและยั่งยืน รวมทั้งมีการป้องกันรักษาสิ่งแวดล้อมและมีความสามารถในการแข่งขันกับภายนอก

3) เป้าหมายและวิธีการของการวางแผนแบบมีส่วนร่วม การมีส่วนร่วมอาจเป็นทั้งเป้าหมายและวิธีการ ซึ่งกระบวนการมีส่วนร่วมแบบวิธีการ ต้องอาศัยการรวมกลุ่มที่เข้มแข็งทำให้คนส่วนใหญ่จะมีความรู้สึกความเป็นเจ้าของ เกิดความรับผิดชอบร่วมกันและการเกิดผลประโยชน์ของกลุ่มเนื่องจากความเข้มแข็งของกลุ่มเป็นเป้าหมายที่ได้รับ (นันทิยา หุตานุกัฏ และณรงค์ หุตานุกัฏ, 2546:34)

2.4.2.1 ทศพล กฤตยพิสิฐ (2537) กล่าวถึงการมีส่วนร่วมตามขั้นตอนในการพัฒนาออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นริเริ่มการพัฒนา ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหาและสาเหตุของปัญหาภายในชุมชน ตลอดจนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจกำหนดความต้องการของชุมชน และมีส่วนร่วมในการจัดลำดับความสำคัญของความต้องการด้วย

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนการวางแผนในการพัฒนา ประชาชนมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายและวัตถุประสงค์ของโครงการ กำหนดวิธีการและแนวทางการดำเนินงาน ตลอดจนกำหนดทรัพยากรและแหล่งทรัพยากรที่ใช้

ขั้นตอนที่ 3 ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างประโยชน์โดยการสนับสนุนทรัพยากร วัสดุ อุปกรณ์และแรงงาน หรือเข้าร่วมบริหาร ประสานงาน และดำเนินการขอความช่วยเหลือจากภายนอก

ขั้นตอนที่ 4 ประชาชนมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์ที่พึงได้จากการพัฒนาหรือยอมรับผลประโยชน์อันเกิดจากการพัฒนาทั้งด้านวัตถุและจิตใจ

ขั้นตอนที่ 5 ประชาชนเข้าร่วมประเมินการพัฒนาที่ได้กระทำไปนั้นสำเร็จตามวัตถุประสงค์เพียงใด ซึ่งในการประเมินอาจปรากฏในรูปของการประเมินผลย่อย (Formative

Evaluation) เป็นการประเมินผลก้าวหน้าเป็นระยะๆ หรือกระทำในรูปของการประเมินผลรวม (Summative Evaluation) ซึ่งเป็นการประเมินผลสรุปสุดท้าย

#### 2.4.2.2 ระดับของการมีส่วนร่วม ในงานวิจัยของ วรรัตน์ (2554) สรุปว่า

การมีส่วนร่วมของประชาชนเป็นการพัฒนาโครงการโดยมีประชาชนในพื้นที่เข้ามามีส่วนร่วม โดยผู้พัฒนาต้องมีแนวคิดทั้งเชิงธุรกิจและด้านชุมชน นอกเหนือจากผลทางการเงินแล้วยังเอื้อประโยชน์ต่อทั้งผู้ประกอบการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในชุมชน

ในการวัดระดับของการมีส่วนร่วมในมิติเชิงคุณภาพ พบว่า แนวคิดของอาร์น สไตน์ (2512) ให้ความสำคัญต่ออำนาจในการตัดสินใจมี 8 ขั้นตอน ขณะที่แนวคิดจากสมาคมนานาชาติ (International Association of Public Participation IAP2) ที่แบ่งระดับขั้นของการมีส่วนร่วมไว้ 5 ขั้นตอน ผู้วิจัยได้สรุปแนวคิดร่วมกันได้ดังนี้ (ตาราง 1)

ระดับน้อย ขั้นที่ 1-2 คือ การมีส่วนร่วมเทียม มีเพียงคนกลุ่มน้อยเข้ามามีบทบาทหลักในการตัดสินใจ

ระดับกลาง ขั้นที่ 3-5 คือ การมีส่วนร่วมบางส่วน สอดคล้องกับขั้นที่ 1-2 ของ IAP2 ความคิดเห็นยังไม่มีหลักประกันว่าจะได้รับการตอบสนองจากผู้มีอำนาจ

ระดับสูง ขั้นที่ 6-8 คือ การเพิ่มระดับการตัดสินใจในการเจรจา การใช้อำนาจผ่านตัวแทนหรือเป็นผู้ใช้อำนาจตัดสินใจโดยตรง ซึ่งสอดคล้องกับขั้นที่ 3-5 ของ IAP2 คือเข้ามามีบทบาทสร้างความร่วมมือและเสริมอำนาจ

ตารางที่ 3 สรุปขั้นตอนการมีส่วนร่วมและระดับการมีส่วนร่วม

	ขั้นตอนการมีส่วนร่วม (Arnstein)	ระดับการมีส่วนร่วม (Arnstein)	ระดับการมีส่วนร่วมของ IAP2	ระดับ
8	ขั้นควบคุมโดยชุมชน (Citizen Control)	การมีส่วนร่วมระดับอำนาจเป็นของประชาชน (Degree of citizen power)	ขั้นเสริมอำนาจ (Empower)	สูง
7	ขั้นใช้อำนาจผ่านตัวแทน (Delegated Power)		ขั้นสร้างความร่วมมือ (Collaborate)	
6	ขั้นเป็นหุ้นส่วน (Partnership)		ขั้นเข้ามามีบทบาท (Involve)	
5	ขั้นปรึกษาหารือ (Placation)	การมีส่วนร่วมบางส่วน (Partial Participation)	ขั้นรับฟังความเห็น (Consult)	กลาง
4	ขั้นแสดงความคิดเห็น (Consultation)		ขั้นให้ข้อมูลข่าวสาร (Inform)	
3	ขั้นให้ข้อมูล (Information)			
2	ขั้นชี้แจง (Therapy)	ไม่มีส่วนร่วม/ส่วนร่วมเทียม		น้อย
1	ขั้นถูกจัดให้กระทำ (Mainpulation)	(Non-Participation)		

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) อ้างอิงจาก Arnstein และ สมาคมนานาชาติด้านการมีส่วนร่วมของประชาชน (IAP2)



ความต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชน สอดคล้องกับแนวคิดการมีส่วนร่วมของประชาชน (People's Participation) ของ โคเฮน และ ฮัฟฮอฟ (Cohen and Uphoff. 1981:6) ที่ให้ความหมายการมีส่วนร่วมของชุมชนว่า สมาชิกของชุมชนต้องเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องใน 4 มิติ ได้แก่ (1) มีส่วนร่วมในการตัดสินใจควรทำอะไรและทำอย่างไร (2) การมีส่วนร่วมเสียสละในการพัฒนารวมทั้งลงมือปฏิบัติตามที่ได้ตัดสินใจ (3) การมีส่วนร่วมในการแบ่งปันผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน (4) การมีส่วนร่วมในการประเมินผลโครงการ โดยสร้างโอกาสให้สมาชิกของชุมชนได้เข้ามามีส่วนร่วมช่วยเหลือและเข้ามามีอิทธิพลต่อกระบวนการดำเนินกิจกรรมในการพัฒนา รวมถึงได้รับผลประโยชน์จากการพัฒนานั้นอย่างเสมอภาค<sup>15</sup> โดยการรวบรวมของ สุธี วรประดิษฐ์ (2555)

### 2.4.3 แนวความคิดเกื้อกูลชุมชน (Inclusive business)

สภาธุรกิจโลกเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน (World Business Council for Sustainable Development : WBCSD) ได้ให้นิยามคำว่า Inclusive Business ขึ้นมาในปี พ.ศ.2548 สำหรับใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจอย่างยั่งยืน โคนคำนึงถึงชุมชนในระดับฐานรากของเศรษฐกิจ

**ด้านอุปสงค์** โดยการพัฒนา ส่งมอบและบริการผลิตภัณฑ์ตามกำลังผู้บริโภคของผู้มีรายได้น้อย ให้สามารถเข้าถึงสินค้าและบริการเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต ไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ สุขภาพบาล การศึกษา พลังงาน เป็นต้น

**ด้านอุปทาน** การสร้างงานให้แก่คนในท้องถิ่น ผู้มีรายได้น้อย โดยเปิดโอกาสในการเป็นผู้ส่งมอบ ผู้ค้า ผู้จัดจำหน่าย แรงงาน หรือผู้ประกอบการในห่วงโซ่ธุรกิจ (Value Chained)

#### The World Economic Pyramid

Annual Per Capita Income*	Tiers	Population in Millions
More than \$20,000	1	75 - 100
\$1,500 - \$20,000	2 & 3	1,500 - 1,750
Less than \$1,500	4	4,000

\*Based on purchasing power parity in U.S.\$

Source ; U.N. World Development Reports.

ภาพที่ 2 แนวคิด Base of Pyramid : BOF

<sup>15</sup> สุธี วรประดิษฐ์, "การมีส่วนร่วมของชุมชน," 30 เมษายน 2555.

**ธุรกิจเกื้อกูล** มาจากแนวคิดฐานรากของปิรามิด เรื่องผู้มีรายได้น้อยที่มีจำนวนอยู่มากและขาดโอกาสในด้านต่างๆ ได้แก่

- 1) ขาดโอกาสในการเข้าถึงสินค้าที่ดีและคุณภาพ หรือการซื้อสินค้าราคาสูงกว่าท้องตลาด
- 2) ขาดโอกาสในการสร้างรายได้จากการเข้าถึงตลาด เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการ
- 3) ขาดข้อมูล ความรู้ทางด้านการตลาด ทำให้ผลผลิตการออกจำหน่ายไม่ตรงตามความต้องการตลาด
- 4) ขาดสาธารณูปโภคและการขนส่ง ขาดนวัตกรรมและเทคโนโลยี

#### 2.4.4 แนวความคิด การท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community-based tourism)

คือการท่องเที่ยวที่คำนึงถึงความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อม สังคม และวัฒนธรรม กำหนดทิศทางโดยชุมชน จัดการโดยชุมชนเพื่อชุมชนและชุมชนมีบทบาทเป็นเจ้าของมีสิทธิในการจัดการดูแล เพื่อให้เกิดการเรียนรู้แก่ผู้มาเยือน (โครงการท่องเที่ยวเพื่อชีวิตและธรรมชาติ, 2540)

**องค์ประกอบของการจัดการท่องเที่ยวโดยชุมชน** มีอยู่ 4 ด้าน คือ

- 1) ทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรม
- 2) องค์กรชุมชน
- 3) การจัดการ
- 4) การเรียนรู้

**ประเด็นสำคัญของแต่ละองค์ประกอบของ CBT** ได้แก่

##### 1) ด้านทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรม

1.1) ชุมชนมีฐานทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ และมีวิถีการผลิตที่พึ่งพาและใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืน

1.2) ชุมชนมีวัฒนธรรมประเพณีที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น

##### 2) ด้านองค์กรชุมชน

2.1) ชุมชนมีระบบสังคมที่เข้าใจกัน

2.2) มีปราชญ์หรือผู้มีความรู้ และทักษะในเรื่องต่างๆ หลากหลาย

2.3) ชุมชนรู้สึกเป็นเจ้าของและเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนา

##### 3) ด้านการจัดการ

3.1) มีกฎ-กติกาในการจัดการสิ่งแวดล้อม วัฒนธรรม และการท่องเที่ยว

3.2) มีองค์กรหรือกลไกในการทำงานเพื่อจัดการการท่องเที่ยว และสามารถเชื่อมโยงการท่องเที่ยวกับการพัฒนาชุมชนโดยรวมได้

3.3) มีการกระจายผลประโยชน์ที่เป็นธรรม

3.4) มีกองทุนที่เอื้อประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนด้านการเรียนรู้

3.5) ลักษณะของกิจกรรมการท่องเที่ยวสามารถสร้างการรับรู้ และความเข้าใจในวิถีชีวิต และวัฒนธรรมที่แตกต่าง

3.6) มีระบบจัดการให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ระหว่างชาวบ้านกับผู้มาเยือน

3.7) สร้างจิตสำนึกเรื่องการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมทั้งในส่วนของ ชาวบ้านและผู้มาเยือน

#### 4) ด้านการเรียนรู้

4.1) ลักษณะของกิจกรรมการท่องเที่ยวสามารถสร้างการรับรู้ และความเข้าใจในวิถีชีวิต และวัฒนธรรมที่แตกต่าง

4.2) มีระบบจัดการให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ระหว่างชาวบ้านกับผู้มาเยือน

4.3) สร้างจิตสำนึกเรื่องการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรม ทั้งในส่วนของ ชาวบ้านและผู้มาเยือน

**หลักการของการท่องเที่ยวโดยชุมชน** ที่ใช้การท่องเที่ยวเป็นเครื่องมือในการพัฒนาชุมชนมี หลักการดังนี้

1. ชุมชนเป็นเจ้าของ
2. ชาวบ้านเข้ามามีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางและตัดสินใจ
3. ส่งเสริมความภาคภูมิใจในตนเอง
4. ยกระดับคุณภาพชีวิต
5. มีความยั่งยืนทางด้านสิ่งแวดล้อม
6. คงเอกลักษณ์และวัฒนธรรมท้องถิ่น
7. ก่อให้เกิดการเรียนรู้ระหว่างคนต่างวัฒนธรรม
8. เคารพในวัฒนธรรมที่แตกต่างและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์
9. เกิดผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่คนท้องถิ่น
10. มีการกระจายรายได้สู่สาธารณประโยชน์ของชุมชน

การที่จะให้ชุมชนดำเนินการท่องเที่ยวตามหลักการดังกล่าวข้างต้น มีความจำเป็นที่จะต้อง เตรียมความพร้อมและสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนในการจัดการการท่องเที่ยว ในขณะเดียวกันก็ ต้องรณรงค์กับคนในสังคมให้เห็นความแตกต่างของการท่องเที่ยว โดยชุมชนกับการท่องเที่ยว ทั่วไป กระตุ้นให้คนในสังคมเห็นความสำคัญและเป็นนักท่องเที่ยวที่สนใจการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ระหว่างเจ้าของบ้านกับผู้มาเยือน นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มการรับรู้และความเข้าใจในบทบาทของ ชุมชนท้องถิ่นต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและเป็นการกำลังใจหรือสนับสนุนให้เกิดความต่อเนื่องใน การทำงานอนุรักษ์ทั้งด้านธรรมชาติและวัฒนธรรม

ช่วงที่โลกตื่นตัวเรื่องการท่องเที่ยวที่ยั่งยืนและหาทางเลือกใหม่ของการท่องเที่ยว ช่วงปี 2535 – 2540 การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) เข้ามาเป็นกระแสใหม่และกระแสใหญ่ ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย โดยการผลักดันของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ในขณะที่การท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community Based Tourism : CBT) เริ่มก่อตัวขึ้นเติบโตคู่ขนานไปกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยการทำงานในระดับพื้นที่ของโครงการท่องเที่ยวเพื่อชีวิตและธรรมชาติ (REST) ซึ่งในช่วงดังกล่าว ชื่อที่เรียกขานการท่องเที่ยวรูปแบบใหม่ มีหลากหลายชื่อ อาทิ การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ การท่องเที่ยวเชิงเกษตร การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม การท่องเที่ยวสีเขียว

หลังวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540ปี รัฐบาลไทยใช้การท่องเที่ยวเป็นตัวกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยประกาศให้ปี 2541-2542 เป็นปีส่งเสริมการท่องเที่ยวไทย (Amazing Thailand) ในปี 2544 มีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product : OTOP) หลังปี 2545 การท่องเที่ยวลงไปในชนบทหลากหลายรูปแบบ ในปี 2547 มีการให้มาตรฐานโฮมสเตย์ หรือเรียกชื่ออย่างเป็นทางการว่า “ที่พักสัมผัสวิถีวัฒนธรรมชนบท”

ปัจจุบัน พบว่าการให้นิยามการดำเนินการท่องเที่ยวโดยชุมชนมี 4 ชื่อเรียกด้วยกัน ได้แก่ การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ การท่องเที่ยวโดยชุมชน และการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ (สถาบันการท่องเที่ยวโดยชุมชน)<sup>16</sup>

#### **แนวคิดนิยามและหลักการของ CBT<sup>17</sup>**

การท่องเที่ยวเชิงชุมชน (CBT) เป็นรูปแบบหนึ่งของการท่องเที่ยวที่มุ่งเสริมพลังให้ชุมชนจัดการการเติบโตของการท่องเที่ยวและบรรลุเป้าหมาย ที่เกี่ยวข้องกับความเป็นอยู่ เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน ดังนั้น CBT ไม่เพียง แต่เกี่ยวข้องกับการเป็นหุ้นส่วนระหว่างธุรกิจการท่องเที่ยวเท่านั้น ทั้งยังเอื้อผลประโยชน์ให้แก่ชุมชนอีกด้วย เป็นการให้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย โดยให้อำนาจแก่ชุมชนท้องถิ่นในการจัดการผ่านการจัดกิจกรรมและเก็บค่าธรรมเนียมสำหรับบริการ โดยมักเป็นการนำเสนอลักษณะเด่นของประเพณี วิธีการดำเนินชีวิตของท้องถิ่น ควบคู่ไปกับการอนุรักษ์ทรัพยากรทางธรรมชาติและวัฒนธรรม และส่งเสริมให้เกิดความเสมอภาคและเป็นประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งการท่องเที่ยวประเภทนี้เหมาะสำหรับตลาดเฉพาะเช่น การท่องเที่ยวเชิงผจญภัย การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ และท่องเที่ยวเชิงเกษตร ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการในท้องถิ่นเพื่อกระจายผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการมีส่วนร่วมในการท่องเที่ยว

<sup>16</sup> กลุ่มเยาวชน CBT โดย สถาบันการท่องเที่ยวโดยชุมชน CBT-I, "รู้จักการท่องเที่ยวโดยชุมชน (CBT)."

<sup>17</sup> ASEAN-Community-Based-Tourism-Standard, (The ASEAN Secretariat, 2016).

**นียมการท่งเท่ยวโดยชุมชน (CBT)** เป็นกิจกรรมการท่งเท่ยวที่ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการและจัดการหรือประสานงานในระดับชุมชนที่เอื้อต่อความเป็นอยู่ที่ดีของชุมชนผ่านการสนับสนุนวิถีชีวิตและการปกป้องที่ยั่งยืน คงไว้ซึ่งคุณค่าของประเพณีวัฒนธรรมสังคมและทรัพยากรมรดกทางธรรมชาติและวัฒนธรรม

**หลักการ CBT** ตามมาตรฐานและตัวชี้วัดมาตรฐานการท่งเท่ยวโดยชุมชนอาเซียน :

1. มีส่วนร่วมและเสริมพลังชุมชนเพื่อให้มั่นใจในความเป็นเจ้าของและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ
2. สร้างพันธมิตรกับผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้อง
3. ผลกำไรที่ได้รับการยอมรับโดยเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจ
4. ปรับปรุงความเป็นอยู่ที่ดีของสังคมและการบำรุงรักษาศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์
5. รวมกลไกการแบ่งปันผลประโยชน์ที่เป็นธรรมและโปร่งใส
6. ปรับปรุงการเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจในท้องถิ่นและภูมิภาค
7. เคารพวัฒนธรรมท้องถิ่นและประเพณี
8. มีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ
9. ปรับปรุงคุณภาพของประสบการณ์ผู้เยี่ยมชมโดยการเสริมสร้างโฮสต์ที่มีความหมายและปฏิสัมพันธ์ของผู้เข้าพักและ
10. งานสู่ความพอเพียงทางการเงิน

## 2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยทบทวนวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้อง 3 เรื่อง ซึ่งเนื้อหาที่มีความเกี่ยวข้องกับงานวิจัยในครั้งนี้

ตารางที่ 4 สรุปผลการศึกษาและสิ่งที่น่าสนใจจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัย	การศึกษา	ผลการศึกษา
กิตติศักดิ์ วิทยาโกมลเลิศ, ภาดรี กิตติวัฒนวิช และ โสพิศ ชัยชนะ (2562) <sup>18</sup>  การศึกษาแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยวในชุมชนเกษตรกรรมพื้นที่ศึกษาชุมชนบึงกาสาม อำเภอนองเสือ จังหวัดปทุมธานี	สำรวจข้อมูลทรัพยากรท่องเที่ยว และนำเสนอศักยภาพของพื้นที่เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวในชุมชน ซึ่งเป็นชุมชนเกษตรกรรม และพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนที่เหมาะสม สอดคล้องกับบริบทของชุมชน ช่วยอนุรักษ์พื้นที่เกษตรกรรมไว้	ทราบแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยวในชุมชนเกษตรกรรมที่สัมพันธ์กับวิถีชีวิต โดย 1. รักษาตัวตนที่เป็นเอกลักษณ์ของพื้นที่ 2. การสร้างแรงดึงดูดการท่องเที่ยวที่สอดคล้องกับศักยภาพและแนวโน้มการท่องเที่ยวในสังคม 3. สร้างพื้นที่รวมใจ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อนักท่องเที่ยวและของชุมชนเอง
<b>นำมาใช้</b> ผู้วิจัยนำแนวคิดด้านการท่องเที่ยวเรื่อง ศักยภาพองค์ประกอบการท่องเที่ยว (5A) มาปรับใช้ สำหรับการตั้งคำถามในบทสัมภาษณ์ และการสำรวจความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว		
วนารัตน์ อิมพัทธ์ (2554) <sup>19</sup>  ความแตกต่างระหว่างการพัฒนาที่พึ่งพาประเภทโฮสเทลที่มีแนวคิดเชิงธุรกิจกับที่มีแนวคิดธุรกิจเกื้อกูลในเขตเมืองเก่ากรุงเทพมหานคร	ศึกษาความแตกต่างระหว่างการพัฒนาที่พึ่งพาประเภทโฮสเทลที่มีแนวคิดเชิงธุรกิจกับที่มีแนวคิดธุรกิจเกื้อกูล ในเขตเมืองเก่ากรุงเทพมหานครที่มีความสำคัญในเชิงท่องเที่ยวและวัฒนธรรม	โครงการที่มีแนวคิดเชิงธุรกิจ ผู้พัฒนามีแนวคิดพัฒนาด้านกายภาพและการบริหารเพื่อผลทางการเงิน เกิดผลประโยชน์กับผู้พัฒนาเพียงฝ่ายเดียว ส่วนโครงการที่มีแนวคิดธุรกิจเกื้อกูล ผู้พัฒนามีแนวคิดทั้งเชิงธุรกิจและด้านชุมชน เพื่อผลทางการเงินและฟื้นฟูชุมชน ก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งผู้พัฒนา ลูกค้าและชุมชน
<b>นำมาใช้</b> ผู้วิจัยนำแนวคิดทฤษฎีด้านการจัดการที่มีแนวคิดเชิงธุรกิจและสังคม(แนวคิดธุรกิจเกื้อกูลชุมชน) และสังคมและนาระเบียบวิธีวิจัยมาใช้		
วิษหาร์ ชิวะสารณ์ (2549) <sup>20</sup>  บทบาทขององค์กรธุรกิจในการส่งเสริมการประยุกต์หลักเศรษฐกิจพอเพียงในการพัฒนา : กรณีศึกษาความร่วมมือระหว่างชุมชนสหพันธ์กับชุมชนพรคานา รีสอร์ท	ศึกษาบทบาทและกระบวนการของชุมชนพรคานา รีสอร์ท ซึ่งเป็นองค์กรธุรกิจ โดยการดำเนินงานร่วมกับชาวบ้าน ซึ่งก่อให้เกิดการส่งเสริมการพัฒนาชุมชน	บทบาทและกระบวนการของชุมชนพรคานา รีสอร์ท ในการส่งเสริมการพัฒนาชุมชน ทำให้ชุมชนและองค์กรธุรกิจมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เกิดการขยายเครือข่ายและการเรียนรู้ เปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจสังคมและสิ่งแวดล้อม เกิดข้อค้นพบนำไปเป็นข้อเสนอแนะ ในการเพิ่มบทบาทขององค์กรธุรกิจในการพัฒนาชุมชน เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน
<b>นำมาใช้</b> ผู้วิจัยนำหลักการในการหาข้อมูลมาปรับใช้ในการตั้งคำถามบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และนำแนวคิดทฤษฎีด้านการมีส่วนร่วมมาใช้		

<sup>18</sup> ภาดรี กิตติวัฒนวิช และ โสพิศ ชัยชนะ กิตติศักดิ์ วิทยาโกมลเลิศ, "การศึกษาแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยวในชุมชนเกษตรกรรมพื้นที่ศึกษาชุมชนบึงกาสาม อำเภอนองเสือ จังหวัดปทุมธานี," (วารสารวิชาการสถาปัตยกรรมศาสตร์, 15 ตุลาคม 2562 2561).

<sup>19</sup> วนารัตน์ อิมพัทธ์, "ความแตกต่างระหว่างการพัฒนาที่พึ่งพาประเภทโฮสเทลที่มีแนวคิดเชิงธุรกิจกับที่มีแนวคิดเกื้อกูลในเขตเมืองเก่ากรุงเทพมหานคร : กรณีศึกษา โครงการ เฮีย โฮสเทล และ วันซ์ อะเกน โฮสเทล" (ปริญญาเอกพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2559).

<sup>20</sup> วิษหาร์ ชิวะสารณ์, "บทบาทขององค์กรธุรกิจในการส่งเสริมการประยุกต์หลักเศรษฐกิจพอเพียงในการพัฒนา : กรณีศึกษาความร่วมมือระหว่างชุมชนสหพันธ์กับชุมชนพรคานา รีสอร์ท" (ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพัฒนามนุษย์และสังคม (สหสาขาวิชา) 2549).

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง บทสรุปที่ผู้วิจัยได้นำมาปรับใช้ ได้แก่

**1. รูปแบบการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวที่สอดคล้องกับแผนพัฒนาการท่องเที่ยวฉะเชิงเทรา**  
แบ่งกิจกรรมการท่องเที่ยวแบบผสมผสานได้ 3 กลุ่ม คือ 1) กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและเชิงนิเวศ 2) กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนันทนาการและเชิงเกษตร 3) กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงกีฬาและนันทนาการและเชิงนิเวศ

**2. นโยบายของจังหวัดฉะเชิงเทรา** มุ่งเน้นการท่องเที่ยวชุมชน เพื่อพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวสินค้าและบริการให้มีอัตลักษณ์

**3. แนวคิดด้านกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์** ช่วงก่อนการก่อสร้าง ระหว่างการก่อสร้าง และช่วงหลังการก่อสร้าง นำมาสร้างกรอบแนวคิด โดยใช้เป็นหลักในการตั้งคำถามในบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตลอดจนนำมาวิเคราะห์และอภิปรายผล

**4. กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (7P) และ องค์ประกอบการตัดสินใจท่องเที่ยว (5A)** จะเห็นได้ว่าการตลาดและองค์ประกอบการตัดสินใจท่องเที่ยว เป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สำคัญในธุรกิจบริการที่พักนักท่องเที่ยว ผู้วิจัยจึงนำมาเป็นหลักการในการตั้งคำถามในบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ใช้เป็นหลักในการตั้งคำถามและนำมาวิเคราะห์จัดหมวดหมู่สำหรับผลสำรวจความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว

**5. แนวคิดทฤษฎีด้านชุมชน** ทั้งการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมของชุมชน, แนวคิดธุรกิจเกื้อกูล ตลอดจนการท่องเที่ยวโดยชุมชน เป็นบทบาทและกระบวนการที่ทำให้ชุมชนและองค์กรธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยว มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ทำให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย เกิดการเข้าพอกันมาซึ่งรายได้ต่อผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยว และเกิดรายได้ต่อคนในชุมชน ที่ผู้วิจัยนำมาใช้ในการวิเคราะห์ อภิปรายผล ตลอดจนข้อเสนอแนะในงานวิจัยฉบับนี้

## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

#### 3.1 กรอบแนวคิดในงานวิจัย

ในการศึกษาวิจัยนี้ได้กำหนดแนวคิดที่สำคัญ ประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก คือ แนวความคิดของผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยว ลักษณะชุมชนที่อยู่โดยรอบโครงการกรณีศึกษา และกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว รวมถึงข้อดีข้อจำกัดการพัฒนา ดังนี้



ภาพที่ 3 กรอบแนวคิดในงานวิจัย

#### 3.2 การเลือกกรณีศึกษา

ผู้วิจัยคัดเลือกโครงการกรณีศึกษา ดังนี้

1. ผู้วิจัยทำการสืบค้นข้อมูลเบื้องต้นทางเว็บไซต์ Google map สํารวจที่พักเพื่อการท่องเที่ยวในจังหวัดฉะเชิงเทรา พบที่พักนักท่องเที่ยวทั้งหมด 69 โครงการ จากนั้นสืบค้นเพิ่มเติมไปที่

<sup>21</sup> Mark J.Eppli and Marc A.Weiss Gary L.Berens Mike E.Mile, "Real Estate Development Principle and Process," (2007).

<sup>22</sup> กลยุทธ์ธุรกิจ, "กลยุทธ์การตลาดแบบ 4P และ 7P (Marketing Mix)."

<sup>23</sup> จิมสรณ์ ต่างใจ, "กลยุทธ์การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดของผู้ประกอบการท้องถิ่น ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา" (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2558).

<sup>24</sup> "เว็บไซต์ไทยตำบล," <https://www.thaitambon.com/>; "เว็บไซต์ชุมชนคลองเขื่อน อำเภอคลองเขื่อน จังหวัดฉะเชิงเทรา," <http://www.khlongkhuean.com/>.



เว็บไซต์ของที่พักทุกแห่งพบว่า ที่พักส่วนใหญ่มีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ไม่มีอัตลักษณ์หรือจุดน่าสนใจ แตกต่างกันอย่างมากนัก แต่จะมีที่พักที่ผู้วิจัยให้ความสนใจคือ โครงการที่พนักงานท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมรองรับภายในโครงการจำนวน 8 โครงการ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มกิจกรรม ได้แก่

(1) ที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมบริการสปาและสุขภาพจำนวน 2 แห่ง ซึ่งเป็นลักษณะกิจกรรมที่จัดขึ้นภายในที่พักเท่านั้น

(2) ที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมประเภทกีฬาและนันทนาการ เช่น กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร เชิงนิเวศ กลุ่มกีฬา ซิม่า กอล์ฟ และโบ้ทคลับ จำนวนทั้งสิ้น 6 แห่ง

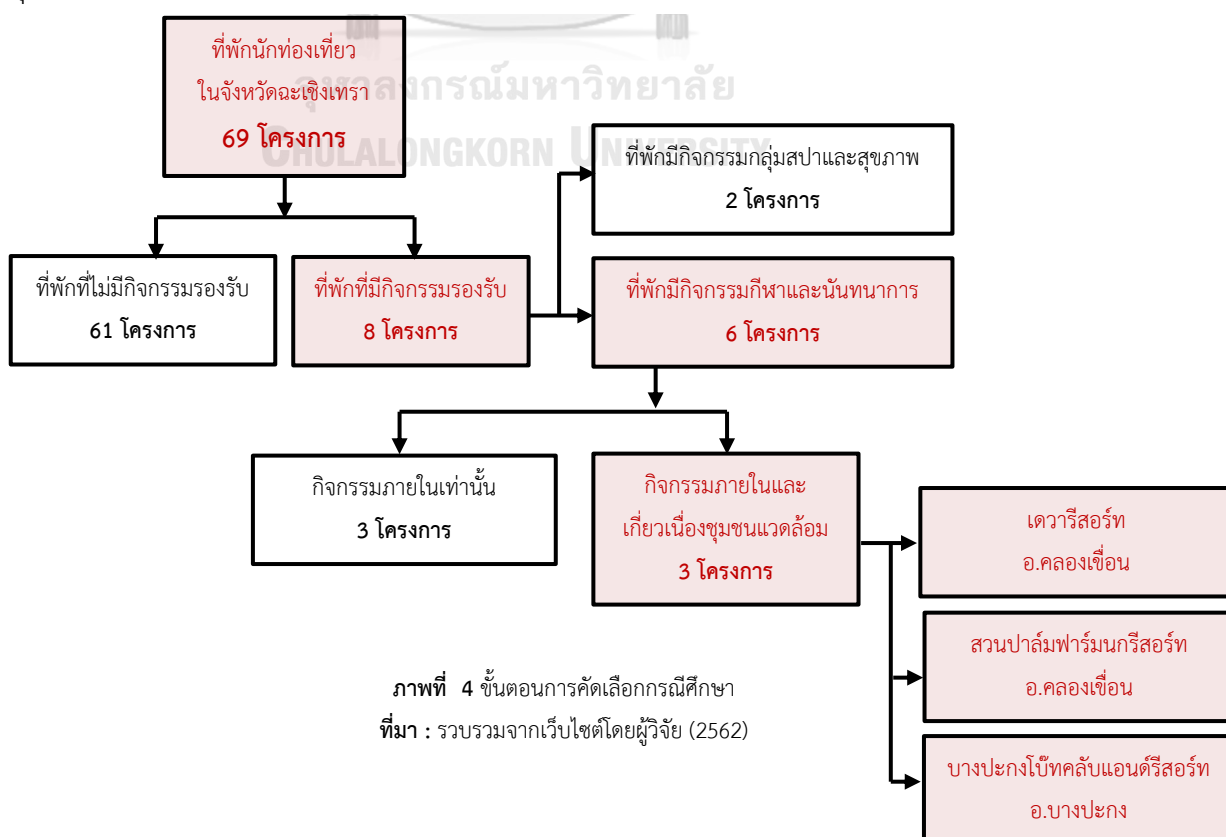
ซึ่งในกลุ่มที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมด้านกีฬาและนันทนาการนี้ เป็นกลุ่มที่ผู้วิจัยให้ความสนใจ จึงเลือกลงรายละเอียดการสืบค้นเพิ่มเติม พบว่าจาก 6 โครงการ มี 3 โครงการเป็นการจัดกิจกรรมภายในที่พักเท่านั้น และอีก 3 โครงการมีการจัดกิจกรรมทั้งภายในที่พัก และมีกิจกรรมการท่องเที่ยวภายนอกที่มีความเกี่ยวเนื่องกับชุมชนโดยรอบของโครงการที่พักอีกด้วย

2. ผู้วิจัยจึงเลือกลงรายละเอียดการสืบค้นในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย ภายใต้หลักเกณฑ์

(1) เป็นที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมรองรับนักท่องเที่ยวที่น่าสนใจ ทั้งกิจกรรมภายในที่พัก และมีการจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับชุมชนโดยรอบที่พัก

(2) เป็นที่พักนักท่องเที่ยวที่อยู่ในชุมชนแวดล้อมที่มีวิถีชุมชนที่น่าสนใจ (ชุมชนที่อยู่ในอาณาบริเวณโดยรอบโครงการการศึกษา)

สามารถสรุปออกมาเป็นกรณีศึกษา 3 แห่ง เป็นที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อม ได้แก่ เดวารีสอร์ท, สวนปาล์มฟาร์มนกรีสปอร์ต และบางปะกงโบ้ทคลับแอนด्रीสปอร์ต



3. รายละเอียดโครงการกรณีศึกษา เดวารีสอร์ท (DV) และสวนปาล์มฟาร์มกรีนรีสอร์ท (SP) ตั้งอยู่ในชุมชนเดียวกันคือชุมชนบ้านคลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน และบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท (BBC) ตั้งอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง มีชุมชนวัดเขาหินและกิจกรรมสำรวจธรรมชาติคลองอ้อมและเกาะนก อยู่ในเขต อ.บางปะกง (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 รายละเอียดทางกายภาพของโครงการกรณีศึกษา

รายละเอียดโครงการ	เดวา	สวนปาล์มฟาร์มกรีน	บางปะกงโบ้ทคลับ
ลักษณะกายภาพ			
ประเภทโครงการ	ที่พักเชิงเกษตรและเชิงนิเวศ	ที่พักเชิงนันทนาการและเชิงเกษตร	ที่พักเชิงกีฬา&นันทนาการ และเชิงนิเวศ
ปีที่เปิดดำเนินการ	พ.ศ.2554	พ.ศ.2559	พ.ศ.2562
กิจกรรมในที่พัก	1.กิจกรรมวิถีไทย 2.กิจกรรมเพื่อสุขภาพ 3.กิจกรรมทำผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก 4.กิจกรรมการทำเกษตร	1.ทัศนศึกษาชมสวนปาล์มฟาร์มกรีนและสวนสัตว์ 2.กิจกรรมการเกษตร 3.ร้านอาหารและคาเฟ่	1.กิจกรรมและกีฬาทางน้ำ (เล่นน้ำ, ตกปลาตกกุ้ง, คายัค, เรือใบ, เจ็ตสกี หรือเล่นเรือ)
			 
กิจกรรมในชุมชน	ท่องเที่ยววิถีชุมชนบ้านคลองเขื่อน (ท่องเที่ยวเชิงเกษตร) (โดยชุมชนตำบลคลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน)		ท่องเที่ยววิถีชุมชนและสำรวจธรรมชาติทางน้ำ (โดยชุมชนตำบลเขาหินและชุมชนตำบลท่าข้าม อ.บางปะกง)
			

### 3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ผู้ประกอบการ 3 ท่าน จากโครงการกรณีศึกษา 3 แห่ง
2. ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน จำนวน 3 ท่าน
3. กลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมโครงการกรณีศึกษา (จากการสุ่มอย่างน้อย 30% ตามจำนวนห้องเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ซึ่งสามารถเข้าถึงข้อมูลได้เพียง 2 แห่ง ได้แก่ ผู้เข้าพักเดวารีสอร์ท ต้องการ 2 ความเห็น โดยสามารถเก็บได้จริง 3 ความเห็น และผู้เข้าพักบางปะกงโบ้ทคลับ ต้องการ 1 ความเห็น สามารถเก็บได้จริง 2 ความเห็น)

เนื่องจากงานวิจัยฉบับนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยเลือกใช้หลักเกณฑ์ร้อยละ จำนวนประชากรทั้งหมดเป็นหลักร้อยละ ใช้กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 15-30<sup>25</sup> โดยผู้วิจัยกำหนดที่ร้อยละ 30 ของอัตราการเข้าพักตามจำนวนห้องพักต่อสัปดาห์ (ตารางที่ 6-7)

ตารางที่ 6 อัตราเข้าพักนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมต่อสัปดาห์ของโครงการกรณีศึกษา

โครงการ	จำนวน (ห้อง)	อัตราการเข้าพักต่อสัปดาห์							เปอร์เซ็นต์
		จ	อ	พ	พฤ	ศ	ส	อา	
เดวารีรีสอร์ท	12	0	0	0	0	12	12	12	36/84=43%
สวนปาล์มฟาร์มนครีรีสอร์ท	59	จากการสัมภาษณ์ไม่ระบุจำนวนการเข้าพักในแต่ละวัน							20%
บางปะกง โบ้ทคลับ แอนด์รีสอร์ท	5	0	0	0	0	5	5	0	10/35=29%

ตารางที่ 7 การคำนวณกลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมโครงการกรณีศึกษา

โครงการ	อัตราการเข้าพักต่อสัปดาห์ (ห้อง)	กลุ่มตัวอย่าง (ร้อยละ 30)	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (คน)
เดวารีรีสอร์ท	$0.43 \times 12 = 5.16$	0.30	$5.16 \times 0.3 = 1.548 \sim 2$
สวนปาล์มฟาร์มนครีรีสอร์ท	$0.2 \times 59 = 11.8$	0.30	$11.8 \times 0.3 = 3.54 \sim 4$
บางปะกง โบ้ทคลับ แอนด์รีสอร์ท	$0.29 \times 5 = 1.45$	0.30	$1.45 \times 0.3 = 0.435 \sim 1$

4. จำนวนความเห็น(รีวิว)การเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พัก (Online Travel Agents : OTA) จำนวน 2 เว็บไซต์ที่กรณีศึกษาทั้ง 3 แห่ง ใช้เป็นช่องทางการขาย ได้แก่ Agoda.com และ Facebook.com (ประกอบด้วย ความเห็นจากผู้เข้าพักโครงการเดวารีรีสอร์ท จำนวนรวม 24 ความเห็น, โครงการสวนปาล์มฟาร์มนครี จำนวนรวม 11 ความเห็น และ โครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท จำนวนรวม 11 ความเห็น)

<sup>25</sup> ผศ.ดร.วาโร เห่งสวัสดิ์, สถิติประยุกต์ สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์.

### 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

#### ขอบเขตด้านเนื้อหา

##### 3.4.1 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

- 1) รวบรวมข้อมูลพื้นฐานด้านกายภาพของโครงการ ท่าเลที่ตั้ง และรูปแบบกิจกรรม
- 2) รวบรวมข้อมูลพื้นฐานและกิจกรรมการท่องเที่ยวของชุมชนที่กรณีศึกษาตั้งอยู่
- 3) รวบรวมข้อมูลความเห็น(รีวิว)การเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พัก (OTA) 2 เว็บไซต์ที่กรณีศึกษาทั้ง 3 แห่งใช้เป็นช่องทางการขาย ได้แก่ Agoda.com และ Facebook.com สิ้นสุดภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2563

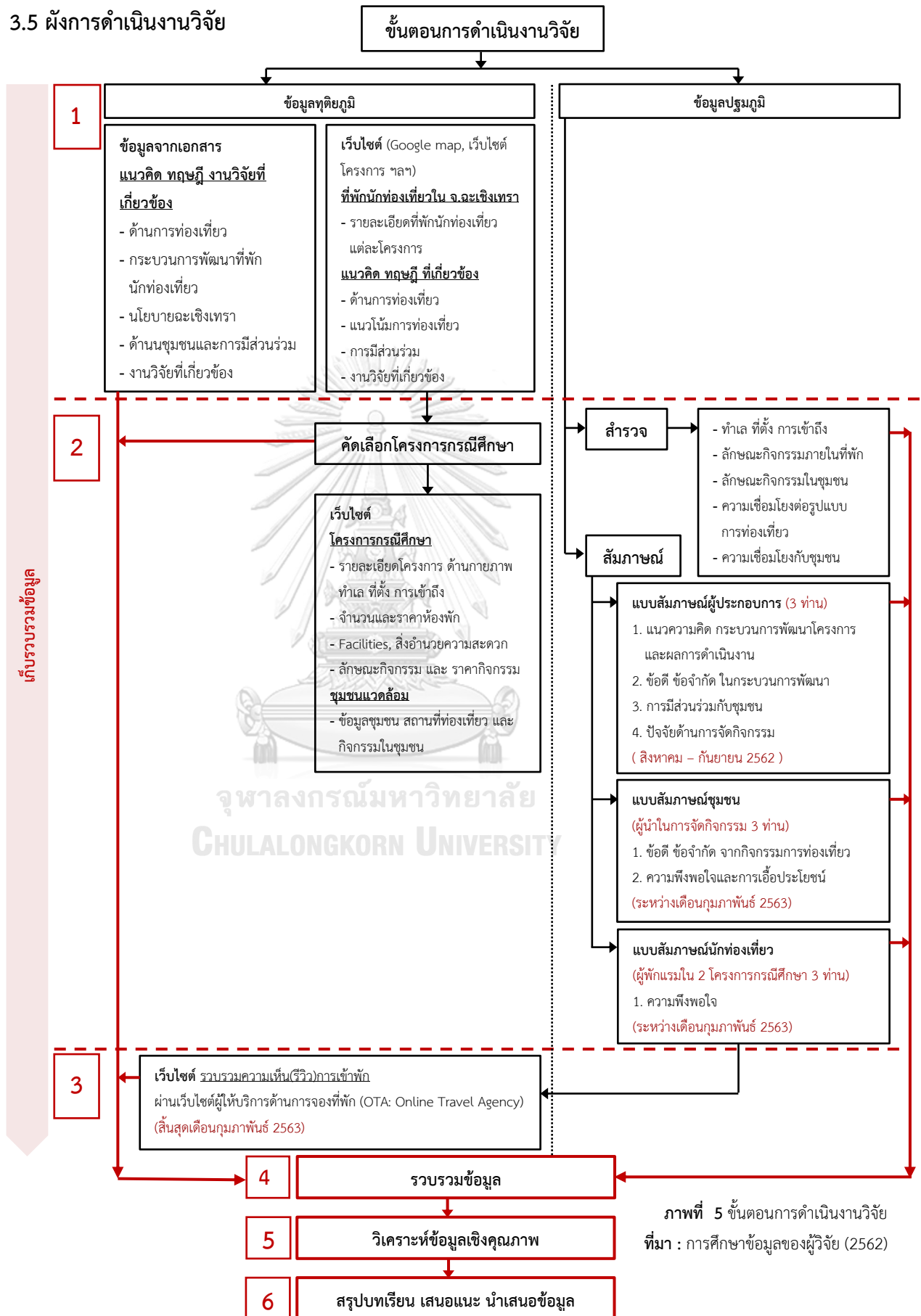
##### 3.4.2 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

- 1) สังเกตการณ์และสำรวจภาคสนามโครงการกรณีศึกษา ด้วยการถ่ายรูปและจดบันทึกลักษณะทางกายภาพของโครงการ
- 2) สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 3 ท่าน จากกรณีศึกษา 3 แห่ง ระหว่างวันที่ 18 สิงหาคม 2562 ถึง 8 กันยายน 2562
- 3) สัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน ของ 2 อำเภอ จำนวน 3 ท่าน ในระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2563
- 4) สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมโครงการกรณีศึกษา 2 แห่ง ได้แก่ ผู้เข้าพักเดวารีสอร์ท เก็บข้อมูลได้ 3 ความเห็น และผู้เข้าพักบางปะกงโบ้ทคลับเก็บข้อมูลได้ 2 ความเห็น ในระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2563

##### 3.4.3 เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

- 1) แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
- 2) แบบสัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน
- 3) แบบสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวผู้เข้าพักแรมในโครงการกรณีศึกษา

3.5 ผังการดำเนินงานวิจัย



### 3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

- 1) นำข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากเว็บไซต์ 50% มาประกอบจากการลงสำรวจพื้นที่ภาคสนามอีก 50% นำมาแสดงลักษณะทางกายภาพของโครงการ เจริญพรณนาประกอบภาพถ่ายและแผนที่
- 2) สรุประเบิดสำคัญจากคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ เพื่ออธิบายรูปแบบแนวความคิด กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว โดยใช้การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ แยกเป็นหมวดหมู่ตามกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดแบบ 7P
- 3) สรุปรข้อมูลความพึงพอใจและประเด็นสำคัญจากคำสัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน แสดงผลเจริญพรณนา
- 4) สรุปรข้อมูลจากการสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวที่เข้าพักในโครงการกรณีศึกษา 2 โครงการ คิดเป็น 40% ร่วมกับผลรีวการเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พักของทั้ง 3 โครงการ อีก 60% ด้านความพึงพอใจและผลตอบรับของนักท่องเที่ยว โดยการใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ด้วยสถิติเจริญพรณนา แยกหมวดหมู่ตามศักยภาพองค์ประกอบการท่องเที่ยว (5A) และตามกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดแบบ (7P)

โดยงานวิจัยนี้มุ่งเน้นไปที่ฝั่งผู้ประกอบการเป็นหลัก และใช้ผลของความพึงพอใจของตัวแทนชุมชน (ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน) และนักท่องเที่ยวมาเป็นผลสนับสนุน ในลักษณะวิธีการตรวจสอบสามเส้า (Triangulation)

### 3.7 การสรุปผลวิจัยและเสนอแนะ

ผู้วิจัยทำการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษาและวิเคราะห์ มาสรุปเป็นผลการศึกษา และนำเสนอข้อมูลในเชิงคุณภาพในประเด็นของแนวความคิดและกระบวนการพัฒนา โดยใช้การนำเสนอด้วยตาราง และพรรณนาเชิงวิเคราะห์ประกอบข้อเสนอแนะ





## บทที่ 4

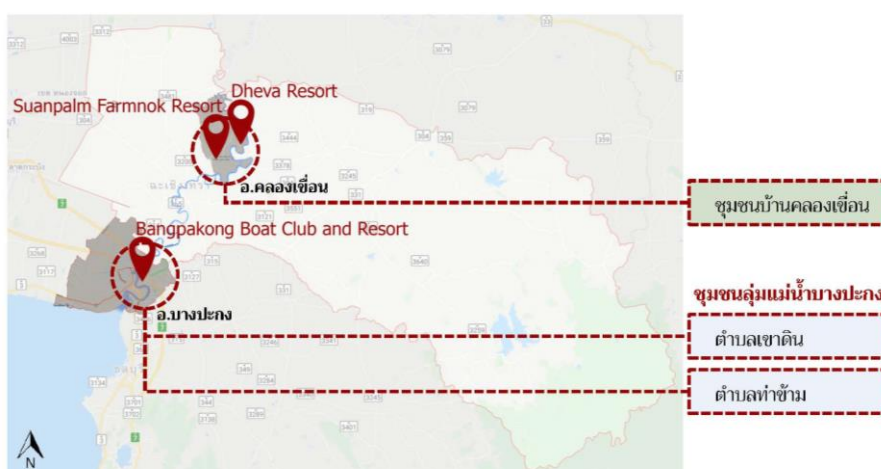
### รูปแบบและลักษณะทางกายภาพของโครงการกรณีศึกษา

งานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวความคิดการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนในจังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้วิจัยคัดเลือกโครงการกรณีศึกษา 3 แห่ง ได้แก่ เดวารีสอร์ท, สวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท และ บางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท จากการเก็บข้อมูลด้านกายภาพ ความเป็นมาโครงการ แนวความคิด กระบวนการพัฒนา และผลการดำเนินงาน โดยการสำรวจ สังเกตการณ์ และสัมภาษณ์ ในบทนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอผลการศึกษาแบ่งเป็น 5 ส่วน ดังนี้

- 4.1 สภาพแวดล้อมของพื้นที่และชุมชนโดยรอบโครงการกรณีศึกษา
- 4.2 กรณีศึกษาโครงการ เดวารีสอร์ท (Dheva Resort)
- 4.3 กรณีศึกษาโครงการ สวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)
- 4.4 กรณีศึกษาโครงการ บางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท (Bangpakong Boat Club & Resort)
- 4.5 สรุปเปรียบเทียบโครงการกรณีศึกษา

#### 4.1 สภาพแวดล้อมของพื้นที่และชุมชนโดยรอบโครงการกรณีศึกษา

ที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนในจังหวัดฉะเชิงเทรา 3 แห่ง ได้แก่ เดวารีสอร์ท, สวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท และบางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท โดยมีชุมชนแวดล้อมของทั้ง 3 กรณีศึกษา อยู่ในเขต 2 อำเภอ ได้แก่ ชุมชนอำเภอกองเขื่อนและชุมชนลุ่มแม่น้ำบางปะกง (ตำบลเขาดิน, ตำบลท่าข้าม) อ.บางปะกง



ภาพที่ 7 แสดงที่ตั้งโครงการกรณีศึกษา 3 โครงการ  
ที่มา : การรวบรวมโดยผู้วิจัย จากเว็บไซต์ Google Map



#### 4.1.1 ชุมชนบ้านคลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน

##### 1) ข้อมูลชุมชนอำเภอคลองเขื่อน

เดิมชาวบ้านเรียกว่าหมู่บ้านคลองเขิน แต่เนื่องจากคงฟังไม่เพราะจึงเรียกใหม่ว่า “คลองเขื่อน” เป็นพื้นที่การปกครองส่วนหนึ่งของอำเภอบางคล้า ตั้งอยู่คนละฝั่งแม่น้ำจากที่ว่าการอำเภอบางคล้า เมื่อมีพลเมืองมากขึ้นและมีแนวโน้มว่าจะมีความเจริญขึ้น จึงมีประกาศจากกระทรวงมหาดไทยเรื่องแบ่งเขตพื้นที่อำเภอบางคล้า โดยกำหนดให้พื้นที่ทางฝั่งซ้ายของแม่น้ำบางปะกง ตั้งเป็นกิ่งอำเภอคลองเขื่อน และต่อมายกฐานะ เป็น “อำเภอคลองเขื่อน” มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2550 ตามโครงการอำเภอเฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เนื่องในโอกาสสมหามงคลเฉลิมพระชนมพรรษา 80 พรรษา 5 ธันวาคม 2550<sup>26</sup>

พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบลุ่ม แม่น้ำล้อมรอบ ประชาชนประกอบอาชีพด้านการเกษตร ทำนา และเลี้ยงกุ้งกุลาดำ มีผลิตภัณฑ์ขึ้นชื่อ คือมะม่วง (โดยเฉพาะมะม่วงน้ำดอกไม้คุณภาพส่งออก), กล้วยกวน และโคมไฟดินหอม

**จำนวนประชากรรวม** 3,649 คน เป็นประชากรชาย 1,761 คน ประชากรหญิง 1,888 คน

**จำนวนครัวเรือน** 1,103 ครัวเรือน

##### เขตพื้นที่

ทิศเหนือ ติดกับ แม่น้ำบางปะกง

ทิศใต้ ติดกับ ต.ก้อนแก้ว กิ่ง อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา

ทิศตะวันออก ติดกับ แม่น้ำบางปะกง

ทิศตะวันตก ติดกับ ต.บางโรง กิ่ง อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา

##### สาธารณูปโภค

จำนวนครัวเรือนที่มีไฟฟ้าใช้ในเขต อบต. 1,039 ครัวเรือน จำนวนบ้านที่มีโทรศัพท์ 500

หลังคาเรือน คิดเป็นร้อยละ 52.35 ของจำนวนหลังคาเรือน

##### การเดินทาง

ใช้เส้นทางชลประทานอำเภอมืองฉะเชิงเทรา-ตำบลบางขนาก อำเภอบางน้ำเปรี้ยว

ระยะทาง 11 กิโลเมตร

##### ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทรัพยากรชุมชนบ้านคลองเขื่อน

(1) แหล่งผลิตมะม่วงคุณภาพ ตำบลคลองเขื่อนเป็นแหล่งปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ที่มีคุณภาพระดับการส่งออก เทียวชมสวน และเป็นสวนที่เกษตรกรใช้เป็นตัวอย่างในการผลิตมะม่วงคุณภาพ

<sup>26</sup> <http://www.khlongkhuean.com/>

(2) เรียนรู้วิถีชุมชน สืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น เรียนรู้วิถีเกษตร การปลูกมะม่วงคุณภาพ เรียนรู้วิถีชาวนา ภูมิปัญญาสมุนไพรท้องถิ่น

(3) ชีวิตริมแม่น้ำบางปะกง ตำบลคลองเขื่อนตั้งอยู่ติดริมแม่น้ำบางปะกง ชาวบ้านยังคงดำรงชีวิตโดยพึ่งพาสายน้ำและเป็นแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญของชุมชน

## 2) สถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ

(1) สวนปาล์มฟาร์มมก ศูนย์การเรียนรู้ฟาร์มมกที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย เป็นแหล่งรวบรวมสายพันธุ์นกแก้วไวกวามากที่สุดและใหญ่อันดับต้นๆของโลก พร้อมสัตว์นานาพันธุ์ มีนกแก้วมากกว่า 2,000 ตัวและมากกว่า 80 สายพันธุ์ที่หาดูได้ยาก พร้อมสัตว์นานาพันธุ์ และต้นปาล์มหลากหลายสายพันธุ์ นำเข้ามาจากต่างประเทศมาเพาะปลูกและขยายสายพันธุ์<sup>27</sup>

(2) วัดสมานรัตนาราม มีพระพิฆเนศปางนอนเสวยที่ชื่อเสียงและเป็นที่ยึดเหนี่ยวศรัทธาของคนทั่วไปอย่างกว้างขวาง ด้วยความศักดิ์สิทธิ์ เมื่อมีผู้ใดมาขอพรก็มักจะสำเร็จสมดังใจหวัง จนทำให้เป็นที่นับถือของคนทั่วไปอย่างรวดเร็ว พระพิฆเนศปางนอนเสวยสุขของคัมภีร์นี้มีเนื้อองค์เป็นสีชมพูและอาจเรียกได้ว่า เป็นพระพิฆเนศองค์ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย<sup>28</sup>

(3) คุ่มวิมานดิน แหล่งท่องเที่ยวและสถานที่ทัศนศึกษาทำกิจกรรมสำหรับเยาวชน ชมการผลิตและจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผา แหล่งฝีมือแรงงานของชุมชน ศูนย์กลางการเรียนรู้งานศิลปะสำหรับชาวบ้าน ที่ไม่เคยมีพื้นฐานมาก่อน โดยนำดินเหนียวที่ไม่ก่อประโยชน์ต่อการทำการเกษตร มาเป็นงานศิลปะเครื่องปั้นดินเผา<sup>29</sup>

(4) เทวสถานอุทยานพระพิฆเนศคลองเขื่อน (ปางยืน) “พระพิฆเนศปางยืน องค์สำริด สำเร็จ สมปรารถนา” องค์พระพิฆเนศที่ใหญ่ที่สุดในโลก มีขนาดสูงถึง 39 เมตร เนื้อองค์ทำจากสำริด (ประกอบด้วย ซิลิคอน, แมงกานีส, นิเกิล, เหล็ก, ดีบุก, ตะกั่ว, สังกะสี, ทองแดง) พระหัตถ์ทั้ง 4 นั้นถือ ดอกบัว, มะม่วง, กล้วย, อ้อย และขนุน และที่พระบาทมีหนูกอดลูกมะพร้าว ซึ่งมีความหมาย คือ ความอุดมสมบูรณ์ของแผ่นดิน พระพิฆเนศปางสำริด สำเร็จสมปรารถนาคือจะประดิษฐาน ณ ริมฝั่งแม่น้ำบางปะกง อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา

3) กิจกรรมในชุมชน ได้แก่กิจกรรมเรียนรู้วิถีชุมชน การทำนา การชมสวนมะพร้าว สวนมะม่วง ของอำเภอคลองเขื่อน<sup>30</sup> ภายใต้การบริหารงานของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอคลองเขื่อน ตามภารกิจหลักของกรมการพัฒนาชุมชนและบริหารการพัฒนาอื่นๆ ในส่วน ที่เกี่ยวข้องกับอำเภอ ตลอดจนบูรณาการกิจกรรมโครงการแผนและการทำงาน ผสานร่วมมือกับชาวบ้านในท้องถิ่น

<sup>27</sup> <http://www.suanpalmfarmnok.com/th/home/>

<sup>28</sup> <http://www.sawasdee-padriew.com/8riew-watsaman.html>

<sup>29</sup> <http://www.koomwimarndin.com/>

<sup>30</sup> <https://www.thaitambon.com/>



ภาพที่ 8 กิจกรรมชุมชนบ้านคลองเขื่อน

ที่มา : เว็บไซต์ชุมชน <http://www.khlongkhuean.com/>

จากการสัมภาษณ์พัฒนาการอำเภอคลองเขื่อน ทำให้ทราบว่า การพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนเกิดขึ้นมาจากการโครงการ OTOP จากกรมการพัฒนาชุมชน จุดเริ่มต้นโครงการเกิดจากผลิตภัณฑ์โอท็อปที่มีหลายหมื่นรายการทั่วประเทศ ทำให้ไม่สามารถนำออกมาเปิดตลาดได้ทั้งหมด จึงเกิดแนวความคิดว่าจะทำอย่างไร ให้สามารถเปิดตลาด OTOP ในพื้นที่ได้โดยไม่ต้องนำออกไปขายนอกพื้นที่ จึงเกิดเป็นโครงการท่องเที่ยวชุมชนขึ้นมา เพื่อดึงนักท่องเที่ยวเข้ามาสู่ท้องถิ่น เป็นการเปิดตลาดผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น ก่อเกิดรายได้ต่อชาวบ้านโดยตรง ภายใต้การดูแลของกรมพัฒนาชุมชนเป็นตัวประสานระหว่างหน่วยงานราชการและกลุ่มคนในชุมชน โดยมีเป้าหมายให้รายได้เกิดแก่ 1) ชาวบ้านโดยตรง 2) วิทยากร ฐานการเรียนรู้เกี่ยวกับการท่องเที่ยว 3) ที่พักโฮมสเตย์ โดยได้รับงบประมาณใช้จ่ายประจำปี 2561 เป็นงบกระตุ้นเศรษฐกิจจากรัฐบาล ของท่านสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ ให้กรมการพัฒนาชุมชนคลองเขื่อน จัดทำโครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี เพื่อดึงภูมิปัญญาของหมู่บ้านมาเป็นจุดขาย ดั้งเดิม เป็นอัตลักษณ์ของหมู่บ้าน ในการจัด 5 กิจกรรม กิจกรรมพัฒนาคน พัฒนาพื้นที่ พัฒนาผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ ช่วยให้ชุมชน โดยกิจกรรมเริ่มค้นหาหมู่บ้านที่มีอัตลักษณ์ของคลองเขื่อน คัดเลือกออกมา 4 หมู่บ้าน ที่มีอัตลักษณ์ชุมชนที่น่าสนใจ ได้แก่ หมู่ 3 หมู่ 4 หมู่ 5 ตำบลคลองเขื่อน และ หมู่ 7 ตำบลบางตลาด

หมู่ 3 ท่องเที่ยวชุมชนเชิงเกษตร สวนมะม่วง (ที่มีชื่อเสียงระดับประเทศได้แก่ มะม่วงน้ำดอกไม้ มะม่วงชายตึก มะม่วงเขียวเสวย) โดยการจัดซื้อจักรยาน โดยเป็นงบประมาณของกรม

พัฒนาการ ที่ปัจจุบันฝากจดไว้ที่เดวาริสอร์ท เพื่อให้นักท่องเที่ยวใช้ปิ่นทองเที่ยวในชุมชน โดยไม่มีค่าใช้จ่าย

หมู่ 4 การปลูกข้าวปลอดสารพิษ ข้าวไรท์เบอร์รี่ (หน่วยงานรัฐเข้าไปช่วยปรับปรุงภูมิทัศน์ มี ดร.หนึ่งฤทัย จัดทำโครงการ D-hope มาจัดกิจกรรมและนิทรรศการ เพื่อให้ผู้ท่องเที่ยวได้ลงมามีส่วนร่วมกับผู้ประกอบการหรือชุมชน เช่น บ้านท่าขนม นักท่องเที่ยวได้มีส่วนร่วมวาดแป๊ะ ทอดชิม น้ากลับบ้าน เป็นการสร้างจุดสนใจและประสบการณ์รูปแบบหนึ่ง)

หมู่ 5 สวนเกษตรผสมผสาน เศรษฐกิจพอเพียง

หมู่ 7 มะพร้าวน้ำหอม มีผลิตภัณฑ์ทำขนมเปียะ ขนมบ้าบิ่น ขนมจาก ผลิตภัณฑ์แปรรูปมาจากมะพร้าว กะลามะพร้าว

ภายใต้การดูแลของภาครัฐที่มีการจัดอบรมให้ความรู้ในการแปรรูป พาไปศึกษาดูงาน เพื่อให้สามารถมาทำประยุกต์ใช้ เป็นอาชีพของคนในท้องถิ่น

กิจกรรมอยู่ระหว่างดำเนินงาน คือ “กิจกรรมเที่ยวคลองเขื่อน 599 อิ่มท้องได้ของกลับบ้าน” ซึ่งปี 2563 นี้มีงบประมาณของหมู่ 3 ในการจัดกิจกรรมนั่งรถเปิดประทุน ชม 10 ฐาน ภายใน 1 วัน ประกอบไปด้วยฐานคร่าวๆ ดังนี้

- ฐานสวนสมุนไพรแปรรูปทำยาต้ม ต้มน้ำสมุนไพร สวนสมุนไพร บ้านอาจารย์ปราโมทย์
- ฐานดินปั้นจิ๋ว
- ฐานทำผ้าบาติก กระเป๋าผ้า
- ฐาน สวนมะม่วงลุงโมทย์ การทำกะปิควั ซ้อมะม่วง ชิมมะม่วงน้ำปลาหวาน (พักรับประทานอาหาร)
- ฐานทำขนมบ้านสามสาว ทำมะม่วงกวน
- ฐานสวนลุงเชียร เที่ยวชมสวนมะม่วงปลอดสารพิษ ดูการทำสารไล่แมลง ดูสวนหญ้าแฝก
- ฐานพายเรือเก็บมะม่วง สวนมะม่วงส่งออก ของลุงอำนาจ ทำข้าวเกรียบมะม่วง

มีการบริหารจัดการหมู่บ้านท่องเที่ยว แบ่งค่าอาหาร ค่าสถานที่ ประชุมร่วมกันว่าแต่ละบ้านจะสามารถรองรับได้กี่คน จะคิดอัตราเข้าชมเท่าไร เวลาช่วงไหน จะสามารถเปิดได้วันไหนถึงวันไหน เช่นสวนมะม่วง อาจเข้าชมได้แค่ช่วงฤดูกาล โดยมีการกำหนดราคาแต่ละฐานร่วมกัน

กำหนดเบื้องต้นให้ 1 ทรปรองรับได้ 20 คน โดยมีแผนจะจัดในช่วงเดือนเมษายน 2563 เป็นต้นไป เป็นกิจกรรมรองรับนักท่องเที่ยว หากมีการตอบรับที่ดีก็จะจัดเป็นทุกวันเสาร์-อาทิตย์

#### 4.1.2 ชุมชนลุ่มแม่น้ำบางปะกง (ตำบลเขาดิน, ตำบลท่าข้าม) อ.บางปะกง

##### 4.1.2.1 ชุมชนตำบลเขาดิน อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

###### 1) ข้อมูลชุมชนตำบลเขาดิน

ตำบลเขาดินเป็นเกาะกลางแม่น้ำ มีจุดเด่นคือมีถ้ำอยู่บนเขา ชาวบ้านเรียกกันว่าถ้ำเขาดิน มีเรื่องเล่ากันว่า สมัยก่อนเวลาชาวบ้านจะทำบุญก็ให้นำตะกร้าผูกด้วยเชือกแล้วหย่อนลงในถ้ำ ก็จะมีงานขามขึ้นมาเพื่อใช้ทำบุญ เมื่อเสร็จงานก็จะนำมาหย่อนคืนในถ้ำ ต่อมาเมื่อชาวบ้านบางคนคืนงานขามไม่ครบ ทำให้เกิดหินมาปิดปากถ้ำจนถึงทุกวันนี้

ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกร เลี้ยงกุ้ง, เลี้ยงปลา, ทำนาจาก, นาข้าว และอาชีพรับจ้าง มีผลิตภัณฑ์ขึ้นชื่อเป็น น้ำพริก, น้ำปลา และดอกไม้ประดิษฐ์

**จำนวนประชากรรวม** 2,473 คน เป็น ชาย 1,215 คน หญิง 1,258 คน

**จำนวนครัวเรือน** 903 ครัวเรือน

**เขตพื้นที่** ประกอบด้วย 7 หมู่บ้าน

ทิศเหนือ ติดกับ ต.บางซื่อน อ.บ้านโพธิ์ จ.ฉะเชิงเทรา

ทิศใต้ ติดกับ ต.ท่าข้าม อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

ทิศตะวันออก ติดกับ ต.บางฝั่ง อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

ทิศตะวันตก ติดกับ แม่น้ำบางปะกง ต.ท่าสะอ้าน อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

###### **สาธารณูปโภค**

จำนวนครัวเรือนที่มีไฟฟ้าใช้ในเขต อบต. 509 ครัวเรือน

###### **การเดินทาง**

เดินทางเข้าสู่ตำบลเขาดินได้ 2 เส้นทาง คือ

1. เส้นทางเข้าโรงไฟฟ้าบางปะกง ระยะทางประมาณ 45 ก.ม.

2. ทางน้ำโดยลงเรือข้ามฝั่งแม่น้ำบางปะกงได้ที่บริเวณข้างที่ว่าการอำเภอบางปะกง ระยะทางประมาณ 500 เมตร และต่อมอเตอร์ไซค์รับจ้างอีกประมาณ 8 ก.ม.

###### **ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทรัพยากรชุมชนตำบลเขาดิน<sup>31</sup>**

(1) การเย็บตับจากมูลงูหลังคา เป็นภูมิปัญญาที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษและมีการพัฒนาการเย็บจากให้มีคุณภาพ มีการคัดสรรวัสดุที่ดีมีคุณภาพ เช่น ไข่ใบจากที่แก่ ไม้คั้นต้องแกร่ง เวลาเย็บต้องดึงให้แน่น จึงจะได้ตับจากที่ดีมีคุณภาพคงทน

(2) การทำขนมจากของชาวบ้านเพื่อนำมาขายบริเวณวัดเขาดิน ให้กับประชาชน

<sup>31</sup> องค์การบริหารส่วนตำบลเขาดิน อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา, แผนพัฒนาท้องถิ่น (พ.ศ. 2561 - 2565) องค์การบริหารส่วนตำบลเขาดิน

ที่มาท่องเที่ยววัดเขาหิน

(3) วิถีชีวิตริมแม่น้ำบางปะกง ทรัพยากรธรรมชาติของตำบลเขาหินค่อนข้างสมบูรณ์ เนื่องจากไม่มีโรงงานอุตสาหกรรมในพื้นที่ ชาวบ้านยังคงใช้ประโยชน์และมีวิถีชีวิตอยู่กับธรรมชาติ

## 2) สถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ

(1) แม่น้ำบางปะกง เป็นแม่น้ำสำคัญสายหนึ่งของประเทศไทย ที่มีทัศนียภาพที่สวยงาม ชมวิถีชีวิตของชาวบ้านสองฝั่งแม่น้ำ ตกปลา ตกกุ้งแม่น้ำ รับประทานอาหารริมฝั่งน้ำหรือบนเรือ โดยมีกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านของตำบลเขาหิน ให้บริการนำเที่ยว

(2) วัดเขาหิน เป็นวัดที่ตั้งอยู่บนยอดเขาที่ ปัจจุบันได้ก่อสร้างพระมหาธาตุเจดีย์ไว้บนยอดเขา สำหรับพุทธศาสนิกชนได้ชื่นชมมัสการ ทั้งยังเป็นสถานที่ชมทิวทัศน์ของตำบลได้อีกด้วย

(3) มณฑปวัดเขาหิน เป็นโบราณสถานของวัดเขาหิน สันนิษฐานกันว่า พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 5 สร้างไว้เพื่อเป็นที่ประทับสำหรับทอดพระเนตรชมเรือสำเภาจีนที่เข้ามาค้าขายกับประเทศไทย และทอดพระเนตรชมจระเข้ในน้ำเค็มที่มีอยู่ชุกมากในสมัยนั้น<sup>32</sup>

3) กิจกรรมในชุมชน ได้แก่ การพายเรือคายัคสำรวจเส้นทางธรรมชาติ คลองอ้อม (แม่น้ำบางปะกงสายเดิม) เป็นส่วนหนึ่งของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ของอำเภอบางปะกง ภายใต้การบริหารงานของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบางปะกง บริหารงานพัฒนาชุมชน ตามภารกิจหลักของกรมการพัฒนาชุมชนและบริหารการพัฒนาอื่นๆ ในส่วน ที่เกี่ยวข้องกับอำเภอตลอดจนบูรณาการกิจกรรมโครงการแผนและการทำงาน ร่วมกับองค์การบริหารส่วนตำบลเขาหิน ตลอดจนชาวบ้านในชุมชนท้องถิ่น



ภาพที่ 9 กิจกรรมตำบลเขาหิน

ที่มา : เว็บไซต์โครงการ และเว็บไซต์ <https://www.faiyththaistory.com/khaodin/>

<sup>32</sup> <https://www.thaitambon.com/>



#### 4.1.2.2 ชุมชนตำบลท่าข้าม อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา

##### 1) ข้อมูลชุมชนตำบลท่าข้าม

เมื่อในอดีต ท่าข้ามเคยเป็นจุดที่มีแพขนานยนต์ข้ามจากฝั่งท่าข้ามไปยังฝั่งบางปะกง ต่อมา ในปีพ.ศ.2484 ได้มีการสร้างสะพานข้ามแม่น้ำเป็นสะพานแรก มีชื่อว่า สะพานเทพหัสดิน และมีถนนตัดผ่านชื่อว่า ถนนบางนา-ตราด ซึ่งยังคงอยู่จนถึงปัจจุบันนี้และนี่ก็คือที่มาของชุมชนท่าข้าม ในอดีตอยู่ในเขตการปกครองท้องถิ่นของอำเภอบางปะกงจังหวัดฉะเชิงเทราโดยมีด้วยกัน 8 หมู่บ้าน ชุมชนท่าข้ามมีการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจอย่างรวดเร็วมีการพัฒนาทางด้านถนนหนทางอย่างต่อเนื่องนอกจากนี้ยังเป็นเขตที่ตั้งของโรงงาน อุตสาหกรรมเป็นจำนวนมากจากสภาพแวดล้อมทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับการเติบโตทางเศรษฐกิจทำให้อุตสาหกรรมเติบโตไปอย่างรวดเร็ว ทำให้มีประชากรเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก โดยการประกอบอาชีพรับจ้าง ขยายแรงงาน ตามโรงงานต่างๆ ที่มีเปิดอยู่โดยรอบทั่วไป เช่น โรงผลิตกระแสไฟฟ้าบางปะกง บริษัท ปีเตอร์ จำกัด บริษัท ไทยบำรุงไทย จำกัด บริษัท ไทยฟาร์มเมอร์ จำกัด บริษัท ไทยวา จำกัดและบริษัทอื่นๆอีกมากมาย

ต่อมาในปี พ.ศ. 2529 ชุมชนท่าข้ามได้แยกตัวออกจาก ตำบลบางปะกง มาเป็น ตำบลท่าข้าม และเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม พ.ศ.2536 ได้เปลี่ยนแปลงฐานะมาเป็น สุขาภิบาลตำบลท่าข้าม ต่อมาเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม พ.ศ. 2542 ได้เปลี่ยนแปลงจากสุขาภิบาลตำบลท่าข้ามเป็น เทศบาลตำบลท่าข้าม จนถึงปัจจุบัน

เป็นพื้นที่ราบลุ่มแม่น้ำพื้นที่ส่วนใหญ่มีปัญหาดินเค็ม ดินเปรี้ยวและดินถูกชะล้าง ประกอบอาชีพทางการเกษตรกรรมที่สำคัญในเขตเทศบาลตำบลท่าข้าม คือ การเลี้ยงปลากระพงขาว บริเวณริมแม่น้ำบางปะกง, การเลี้ยงกุ้งกุลาดำ และการเลี้ยงปูทะเล ประมาณ 1,481 ครัวเรือน ผลิตภัณฑ์ OTOP ได้แก่ เรือจำลอง, น้ำพริกเผา, เครื่องเทศ

**จำนวนประชากรรวม** 7,847 คน เป็น ชาย 3,850 คน หญิง 3,997 คน

**จำนวนครัวเรือน** 7,308 ครัวเรือน

**เขตพื้นที่** ประกอบด้วย 8 หมู่บ้าน

ทิศเหนือ ติดกับ ตำบลบางผึ้ง อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา

ทิศใต้ ติดกับ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี

ทิศตะวันออก ติดกับ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี

ทิศตะวันตก ติดกับ แม่น้ำบางปะกง

##### **สาธารณูปโภค**

1. ไฟฟ้า มีหน่วยบริการผู้ใช้ไฟฟ้า สังกัดการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคอำเภอบางปะกง มีไฟฟ้าใช้ครบทุกครัวเรือน
2. ประปา มีการประปาระดับตำบล หมู่บ้าน และสำนักงานการประปาบางปะกง

3. โทรศัพท์ มีการบริการยังไม่ทั่วถึงทุกหมู่บ้าน
4. การบริการด้านการสาธารณสุขในตำบลประกอบด้วย สถานีอนามัยตำบลท่าข้าม คลินิก และร้านขายยาแผนปัจจุบัน

### การเดินทาง

จากกรุงเทพฯ ใช้เส้นทางทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 34 (บางนา-ตราด) ระยะทางประมาณ 80 กม. หรือใช้เส้นทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 314 (บางปะกง-ฉะเชิงเทรา) ถึงอำเภอ บางปะกง ระยะทางประมาณ 22 กม. และตัดเข้าถนนบางนา-ตราด ไปทางชลบุรีอีก 4 กม. ลงจาก สะพานเทพหัสดินทร์ก็จะเข้าสู่ตำบลท่าข้ามทั้ง 2 ฝั่งถนน

### ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทรัพยากรชุมชนท่าข้าม<sup>33</sup>

(1) การเลี้ยงปลากระพงขาวบริเวณริมแม่น้ำบางปะกง, การเลี้ยงกุ้งกุลาดำ และการเลี้ยงปูทะเล เป็นการประกอบอาชีพทางการเกษตรกรรมที่สำคัญในเขตเทศบาลตำบลท่าข้าม ซึ่งมีจำนวนมาก ประมาณ 1,481 ครัวเรือน

(2) การท่องเที่ยวทางธรรมชาติบริเวณปากอ่าวแม่น้ำบางปะกงในพื้นที่ตำบลท่าข้าม กำลังได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเป็นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้เยาวชนและประชาชนทั่วไปได้เข้ามาศึกษาเรียนรู้ และสัมผัสกับของจริงตามเส้นทางศึกษาธรรมชาติที่สำคัญ เช่น การท่องเที่ยวป่าชายเลน บริเวณเกาะกลางปากแม่น้ำบางปะกง ซึ่งความอุดมสมบูรณ์ของป่าชายเลนแห่งนี้เป็นแหล่งแพร่ขยายพันธุ์สัตว์น้ำ นานาชนิด ที่เป็นแหล่งที่พักพิงและวางไข่ของนกชนิดต่าง ๆ เช่น นกกาน้ำ นกยาง นกกะปูด นกอีแป๊ะ นกกินปู นกปะหรอด นกกระจิบ นกแขวก นกเหยี่ยว และนกนางนวล เป็นต้น

### 2) สถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ

- (1) สามารถนำเรือล่องลำน้ำและตกปลาตามชายฝั่ง
- (2) ป่าชายเลนบนเกาะธรรมชาติท่าข้าม (เกาะนก)

“เกาะธรรมชาติท่าข้าม” หรือ เกาะนก เป็นเกาะป่าชายเลนที่เกิดจากการตกตะกอนของสายน้ำบางปะกงเป็นเวลาหลายสิบปี จนกลายเป็นผืนดินขนาดใหญ่กลางปากแม่น้ำบางปะกง มีพื้นที่ประมาณ 125 ไร่ เป็นเกาะป่าชายเลนแห่งนี้มีพรรณไม้ที่หายากหลายชนิด ไม่มีผู้คนอาศัยอยู่ โดยรอบมีกุ่ม หอย ปู ปลา ไทลมาตามกระแสน้ำขึ้นลง กลายเป็นแหล่งอาหารของนกกว่า 50 สายพันธุ์ นอกจากนี้ยังมีปูก้ามดาบหลายสีและปลาตีนตัวใหญ่ มีเส้นทางเดินศึกษาธรรมชาติที่มีระยะทางกว่า 1,500 เมตร หอชมนก หอชมวิว ศาลาพักผ่อนนักท่องเที่ยว ชมทิวทัศน์ที่สวยงาม และยังสามารถสัมผัสวิถีชีวิตชาวบ้านริมสองฝั่งน้ำบางปะกงที่ใช้ชีวิตผูกพันกับสายน้ำและธรรมชาติอย่างเกื้อกูลกัน

<sup>33</sup> เว็บไซต์เทศบาลตำบลท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา." <http://www.thakam.go.th/>.



(3) ล่องเรือชมโลมา บริเวณปากแม่น้ำบางปะกง ในช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงเดือน กุมภาพันธ์ จะมีโลมาอพยพเข้ามาหาอาหาร (ปลาดุกทะเลจะชุกชุมในช่วงฤดูฝนต่อฤดูหนาว) ชนิดโลมาที่พบ ได้แก่ โลมาอิรวดี หรือโลมาหัวบาตร (*Orcaella Brevirostris*) , โลมาเผือกหรือโลมาหลังโหนด (*Sousa Chinensis*) และโลมาหัวบาตรหลังเรียบ (*Neophocaena Phocaenoides*) จนทำให้พื้นที่แห่งนี้กลายเป็น Unseen in Thailand ที่มีชื่อเสียงของจังหวัดฉะเชิงเทรา<sup>34</sup>

3) กิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชน ได้แก่ การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เชิงนิเวศ ท่องเที่ยวธรรมชาติ ทั้งการล่องเรือชมสองฝั่งน้ำและเส้นทางสำรวจธรรมชาติ ชมสัตว์ป่า ดูนกบนเกาะนก โดยไม่มีค่าใช้จ่ายในการเข้าชม สามารถใช้เวลาการท่องเที่ยวบนเกาะอย่างน้อย 2 ชั่วโมง ภายใต้การบริหารงานของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบางปะกง ร่วมกับเทศบาลตำบลท่าข้ามและชาวบ้านในพื้นที่



ภาพที่ 10 กิจกรรมชุมชนตำบลท่าข้าม

ที่มา : เว็บไซต์โครงการ และเว็บไซต์ <https://www.faiythainstory.com/khaodin/>

<sup>34</sup> <https://www.thaitambon.com/>

ตารางที่ 8 สรุปกิจกรรมการท่องเที่ยวชุมชนแวดล้อมของกรณีศึกษา

อำเภอคลองเขื่อน	อำเภอบางปะกง	
ชุมชนบ้านคลองเขื่อน	ชุมชนเขาดิน	ชุมชนท่าข้าม
ทัศนศึกษาสวนปาล์มฟาร์มนก 	พายคายัคสำรวจธรรมชาติ คลองอ้อม 	ล่องเรือ ตกปลา ตกกุ้ง 
ไหว้พระวัดสมานรัตนาราม 	ไหว้พระวัดเขาดิน 	เกาะธรรมชาติท่าข้าม (เกาะนก) สำรวจเส้นทางธรรมชาติ ส่องนก #เกาะนกท่าข้าม 
คุ้มวิมานดิน 		
สักการะเทวสถานอุทยานพระพิฆเนศ 	ชมวิถีชีวิตของชาวบ้านสองฝั่งแม่น้ำ 	ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (ปลูกป่าชายเลน) 
กิจกรรมเรียนรู้วิถีชุมชน 		ล่องเรือชมโลมา 

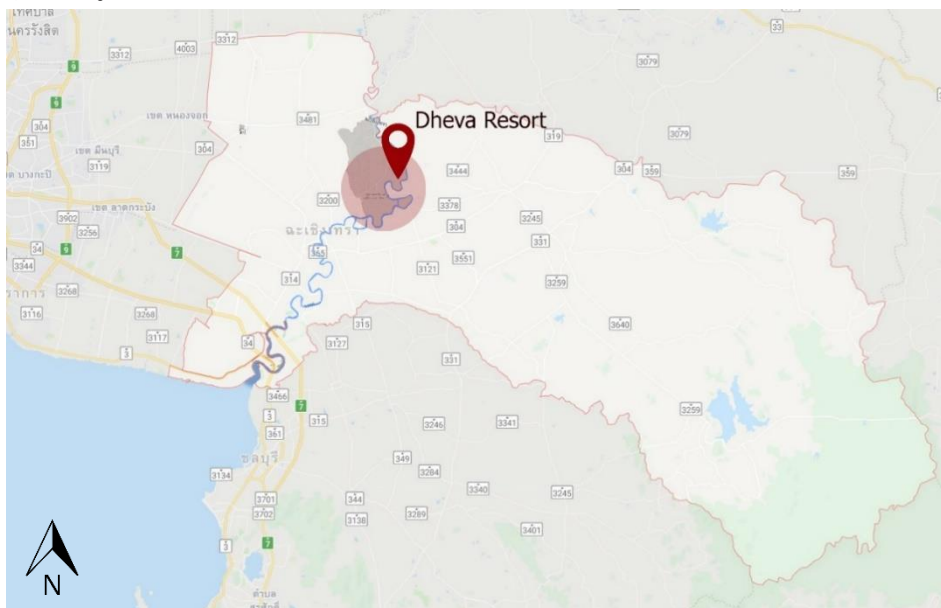
ที่มา : รวบรวมโดยผู้วิจัย (2563) จากเว็บไซต์โครงการและเว็บไซต์ท่องเที่ยว



## 4.2 โครงการ เดวารีสอร์ท (Dheva Resort)

### 4.2.1 ลักษณะโครงการ

โครงการเดวารีสอร์ท ตั้งอยู่เลขที่ 78 ม.3 ต.คลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา 24000 บนเนื้อที่ 18 ไร่ ตั้งอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง รายล้อมด้วยที่อยู่อาศัยและพื้นที่เกษตรกรรม สวนเอกชน ภายในชุมชนหมู่บ้านคลองเขื่อน



ภาพที่ 11 แสดงที่ตั้งโครงการเดวารีสอร์ท

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google map

ตารางที่ 9 รายละเอียดทางกายภาพของโครงการเดวารีสอร์ท

รายละเอียดโครงการ	
ประเภทและลักษณะของธุรกิจ	ที่พักเชิงผสมผสาน ระหว่างเชิงเกษตรและเชิงนิเวศ
ขนาดโครงการ	18 ไร่
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	เป็นกรรมสิทธิ์ของตัวเอง
ราคาที่ดิน	ประมาณ 8 ล้านบาท (ราคาไร่ละ 450,000 บาท ในปี 2552)
จำนวนเงินลงทุนโครงการ	ราคาค่าก่อสร้างประมาณ 15 ล้านบาท (ไม่รวมราคาที่ดิน)
จำนวนห้องพัก	12 ห้อง
ราคาห้องพัก	3,200-4,200 บาทต่อคืน (พร้อม Tea time set, Dinner set และ Breakfast set)
กลุ่มเป้าหมาย	นักท่องเที่ยว (กลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market), ครอบครัว, กลุ่มเพื่อน, คู่รัก และกลุ่มจัดเลี้ยง)
ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ	พ.ศ.2554

### 1) ที่ตั้งโครงการ มีอาณาเขตติดต่อ

ทิศเหนือ ที่อยู่อาศัยและสวนเอกชน ถัดไปเป็นวัดโพธิ์มูตารามและวัดคลองเขื่อน

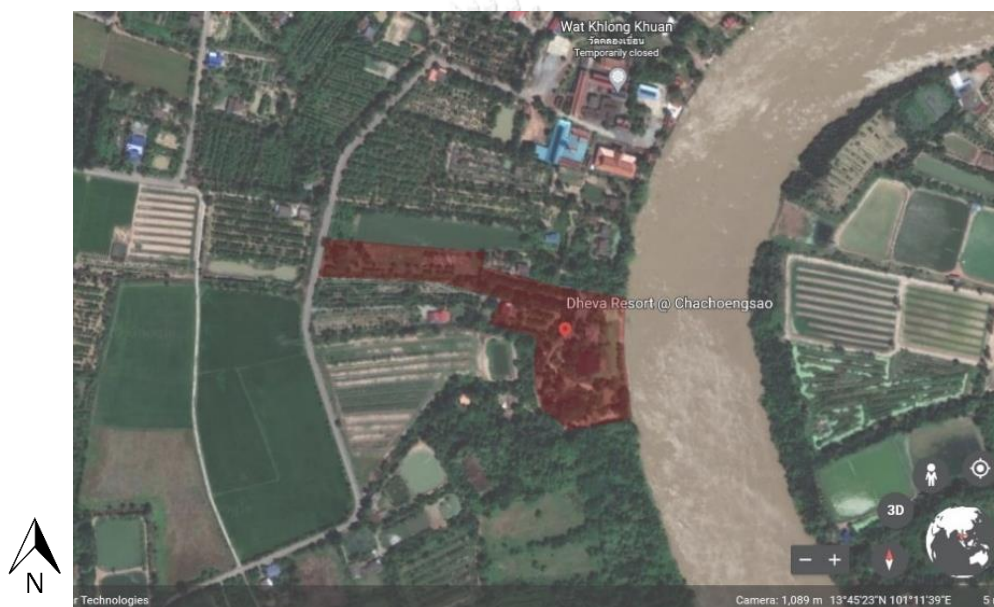
ทิศตะวันออก แม่น้ำบางปะกง

ทิศใต้ สวนลุงเชียร และ สวนน้ำตาล (เอกชน)

ทิศตะวันตก ถนนเข้าโครงการ เชื่อมต่อจากถนนชุมพล/ถนนบางน้ำเปรี้ยว-ฉะเชิงเทรา

### 2) สภาพแวดล้อมและชุมชนโดยรอบที่ตั้ง

สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการเป็นที่อยู่อาศัยและสวนเอกชน อยู่ห่างไกลจากแหล่งท่องเที่ยวหลักและแหล่งอำนวยความสะดวกอื่นพอสมควร เงียบสงบ โดยเฉพาะในเวลาากลางคืน



ภาพที่ 12 แสดงที่ตั้งโครงการเดวารีゾート

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google Earth

### 3) การสัญจรเข้าถึง

การเข้าถึงโดยรถยนต์ส่วนบุคคล มาจากอ.เมืองฉะเชิงเทรา เข้าสู่ถนนชุมพล/ถนนบางน้ำเปรี้ยว-ฉะเชิงเทรา 3.8 กิโลเมตร เลี้ยวขวาเข้าสู่ถนนเลียบคลองส่งน้ำ ระยะทาง 11 กิโลเมตร เลี้ยวขวาบริเวณแยกธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ 3 กิโลเมตร จะเห็นป้ายโครงการให้เลี้ยวซ้ายเข้าโครงการ Dheva Resort

### 4) ทรัพยากรการท่องเที่ยว

แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะ 500 เมตร) : คุ้มวิมานดิน, ท่องเที่ยววิถีชุมชนหมู่ 3 ตำบลคลองเขื่อน

แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะเกิน 500 ม.) : ท่องเที่ยววิถีชุมชนหมู่ 4 ตำบลคลองเขื่อน (9 กิโลเมตร)

มะพร้าวควาย Coco Cowboy (10 กิโลเมตร)

แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะเกิน 500 ม.) : อุทยานพระพิฆเนศองค์ยืน คลองเขื่อน (11 กิโลเมตร)  
 วัดสมานรัตนาราม (14 กิโลเมตร)  
 ตลาดบ้านใหม่เมืองแปดริ้ว (16 กิโลเมตร)  
 ตลาดน้ำบางคล้า (16 กิโลเมตร)  
 วัดโสธรวราราม วรวิหาร (21 กิโลเมตร)

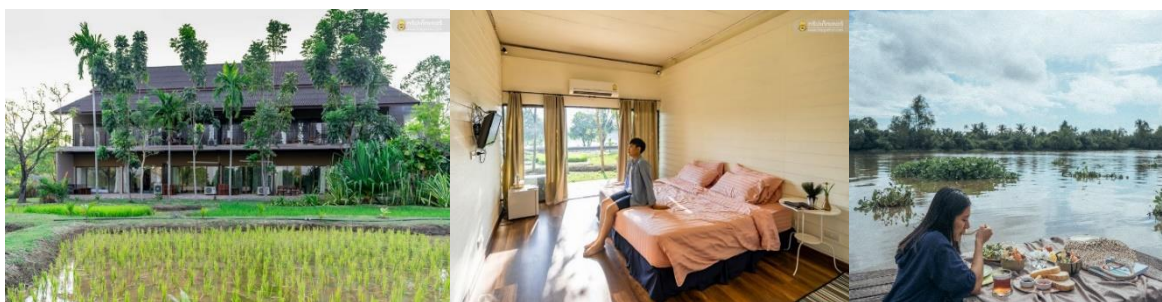
ทางเข้าเป็นถนนส่วนบุคคลเข้าสู่โครงการ มีพื้นที่จอดรถ สระว่ายน้ำ พื้นที่สวนและลานกิจกรรมกว้างขวาง และอาคารสไตล์บาหลี่ 3 อาคาร

- (1) อาคารริมน้ำ 1 หลัง ใช้เป็นพื้นที่รับประทานอาหาร
- (2) อาคารหลักใช้เป็นส่วนต้อนรับและส่วนบริการ 1 หลัง
- (3) อาคาร 2 ชั้น เป็นห้องพักและที่พักออาศัยส่วนบุคคล แบ่งเป็น 16 ห้อง (เป็นส่วนที่อยู่อาศัย 3 ห้อง, ห้องอเนกประสงค์ หรือห้องนวด 1 ห้อง และห้องพักรับรองนักท่องเที่ยว 12 ห้อง)



ภาพที่ 13 แสดงผังโครงการเดวารีゾート

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google Earth





ภาพที่ 14 ภาพโครงการเดวารีゾート

ที่มา : จาก [www.tripgether.com](http://www.tripgether.com) และ Facebook โครงการ

#### 4.2.2 ลักษณะห้องพัก

ห้องพักจำนวน 12 ห้อง แบ่งเป็นฝั่งริมแม่น้ำ และฝั่งสระว่ายน้ำ โดยมีห้อง 2 ขนาด ห้อง Deluxe ขนาด 27 ตร.ม. ราคา 3,200 บาท มี 4 ห้อง และห้อง Grand Deluxe 54 ตร.ม. ราคา 4,200 บาท มี 8 ห้อง เติงเสริมท่านละ 1,000 บาท รวมอาหาร เด็กอายุต่ำกว่า 5 ปี ฟรี

ตารางที่ 10 รายละเอียดห้องพักของโครงการเดวารีสอร์ท

รูปแบบห้องพัก/ พื้นที่/จำนวน	ประเภทห้องพัก	จำนวน เข้าพัก	ราคา (บาท/คืน)	ภาพห้องพัก
ฝั่งแม่น้ำ (27 ตร.ม.) 2 ห้อง	Deluxe	2 ท่าน	3,200	
ฝั่งสระว่ายน้ำ (27 ตร.ม.) 2 ห้อง	Deluxe	2 ท่าน	3,200	
ฝั่งแม่น้ำ (54 ตร.ม.) 4 ห้อง	Grand Deluxe	2 ท่าน	4,200	
ฝั่งสระว่ายน้ำ (54 ตร.ม.) 4 ห้อง	Grand Deluxe	2 ท่าน	4,200	

ที่มา : รวบรวมโดยผู้วิจัย จากข้อมูลโครงการและเว็บไซต์ สวิสดีแพดรีวิ.คอม

#### 4.2.3 ลักษณะกิจกรรมที่จัดโดยโครงการ

สำหรับกิจกรรมภายในที่พัก นอกเหนือจากกิจกรรมหลักในการทัศนศึกษาชมสวนปาล์ม ฟาร์มนกแก้วและสวนสัตว์ และกิจกรรมเชิงเกษตรในศูนย์การเรียนรู้วิถีไทยแล้ว ยังมีกิจกรรมวิถีไทยที่จะมีเฉพาะในช่วงฤดูกลาง เช่น การปลูกข้าว เกี่ยวข้าว ปลูกผักสวนครัว ยังมีพื้นที่รองรับผู้เข้าพักที่มาเป็นกลุ่ม สามารถจัดกิจกรรมเสริมทักษะ กีฬา Extreme ได้

ส่วนกิจกรรมในชุมชนเป็นการท่องเที่ยววิถีชุมชนบ้านคลองเขื่อน และการท่องเที่ยวตามแหล่งวัฒนธรรมในพื้นที่ใกล้เคียง

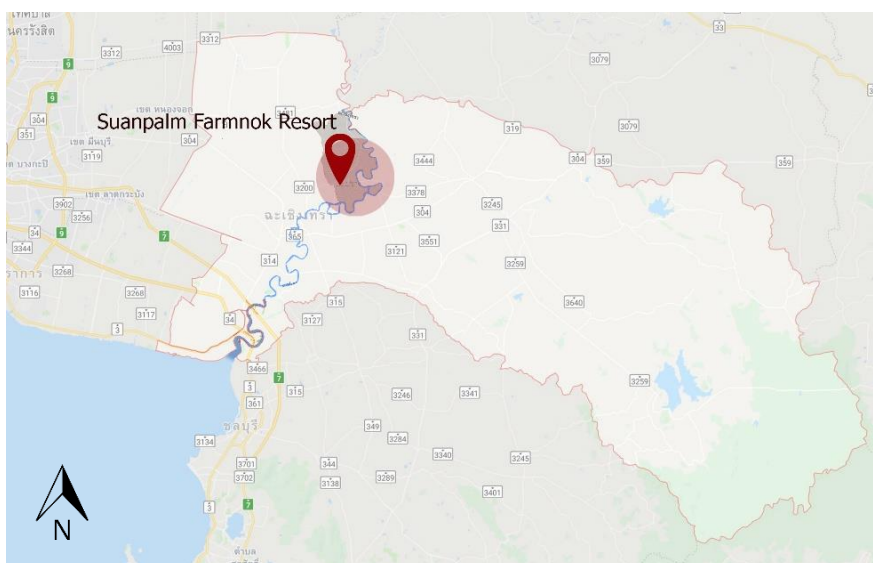




### 4.3 โครงการ สวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)

#### 4.3.1 ลักษณะโครงการ

โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท ตั้งอยู่ภายในโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ทที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวเพื่อการศึกษาและการอนุรักษ์นกแก้ว ตั้งอยู่เลขที่ 25 หมู่ที่ 6 ต.บางตลาด อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา 24110 บนเนื้อที่กว่า 100 ไร่ ซึ่งรีสอร์ทใช้เป็นสถานที่พักรองรับนักท่องเที่ยว แทรกตัวอยู่ในอาณาบริเวณโครงการดังกล่าว



ภาพที่ 15 แสดงที่ตั้งโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google map

ตารางที่ 12 รายละเอียดทางกายภาพของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท

รายละเอียดโครงการ	
ประเภทและลักษณะของธุรกิจ	ที่พักเชิงผสมผสาน ระหว่างนันทนาการและเชิงเกษตร
ขนาดโครงการ	100 ไร่
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	เป็นกรรมสิทธิ์ของตัวเอง
ราคาที่ดิน	ไม่มีข้อมูล
จำนวนเงินลงทุนโครงการ	ราคาค่าก่อสร้าง 70 ล้านบาท (ไม่รวมราคาที่ดิน)
จำนวนห้องพัก	59 ห้อง
ราคาห้องพัก	1,500-6,500 บาทต่อคืน (พร้อมอาหารเช้า)
กลุ่มเป้าหมาย	นักท่องเที่ยว (กลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market), ครอบครัว, กลุ่มสัมมนา และกลุ่มทัศนศึกษาดูงาน) และนักธุรกิจที่มาสวนปาล์มฟาร์มนกรี
ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ	กิจการสวนปาล์มฟาร์มนกรี เริ่มเมื่อ พ.ศ.2538 รีสอร์ทเปิดเมื่อ พ.ศ.2559



### 1) ที่ตั้งโครงการ มีอาณาเขตติดต่อ

ทิศเหนือ	พื้นที่เกษตรกรรมและที่อยู่อาศัย กรรมสิทธิ์เอกชน
ทิศตะวันออก	ถนนบางตลาด-สวนปาล์ม
ทิศใต้	พื้นที่เกษตรกรรมและที่อยู่อาศัย กรรมสิทธิ์เอกชน
ทิศตะวันตก	พื้นที่เกษตรกรรมและที่อยู่อาศัย กรรมสิทธิ์เอกชน

### 2) สภาพแวดล้อมและชุมชนโดยรอบที่ตั้ง

สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการเป็นที่อยู่อาศัยและพื้นที่เกษตรกรรมและอยู่อาศัยกรรมสิทธิ์เอกชน อยู่ห่างไกลจากแหล่งท่องเที่ยวหลักและแหล่งอำนวยความสะดวก เวลากลางคืนเงียบสงบ



ภาพที่ 16 แสดงที่ตั้งโครงการสวนปาล์มฟาร์มนก รีสอร์ท

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google Earth

### 3) การสัญจรเข้าถึง

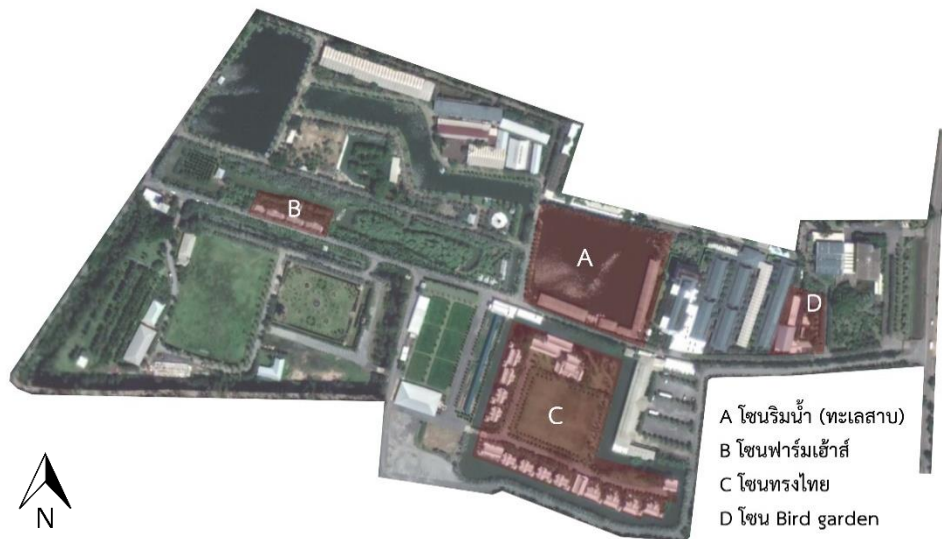
การเข้าถึงโดยรถยนต์ส่วนบุคคล มาจากอำเภอเมืองฉะเชิงเทรา และอำเภอบางคล้า วิ่งเข้าสู่ถนนสวนปาล์ม-บางตลาด ทางเข้าเป็นถนนส่วนบุคคลเข้าสู่โครงการ มีพื้นที่จอดรถ

### 4) ทรัพยากรการท่องเที่ยว

แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะ 500 เมตร) :	สวนปาล์ม ฟาร์มนก
แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะเกิน 500 ม.) :	มะพร้าวควายบอย Coco Cowboy (1 กิโลเมตร)
	อุทยานพระพิฆเนศองค์ยืน คลองเขื่อน (4.4 กิโลเมตร)
	ท่องเที่ยววิถีชุมชนหมู่ 4 ตำบลคลองเขื่อน (5 กิโลเมตร)
	คุ้มวิมานดิน (7 กิโลเมตร)
	ท่องเที่ยววิถีชุมชนหมู่ 3 ตำบลคลองเขื่อน (8 กิโลเมตร)

แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะเกิน 500 ม.) : ตลาดน้ำบางคล้า (9 กิโลเมตร)  
 วัดสมานรัตนาราม (10 กิโลเมตร)  
 ตลาดบ้านใหม่เมืองแปดริ้ว (12.6 กิโลเมตร)  
 วัดโสธรวรารามวรวิหาร (17.5 กิโลเมตร)

รีสอร์ทแทรกตัวอยู่ในอาณาบริเวณของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนก แบ่งออกเป็น 4 โซน ได้แก่ โซนริมน้ำ (ทะเลสาบ), โซนฟาร์มแฮตส์, โซนทรงไทย และโซน Bird garden



ภาพที่ 17 แสดงผังโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท  
 ที่มา : จากเว็บไซต์ Google Earth



ภาพที่ 18 ภาพโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท  
 ที่มา : จากเว็บไซต์ สวีสต์แปดริ้ว.คอม

### 4.3.2 รูปแบบห้องพัก มี 4 รูปแบบ จำนวน 59 ห้อง ราคา 1,500-6,500 บาท

ตารางที่ 13 รายละเอียดห้องพักของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนก รีสอร์ท

รูปแบบห้องพัก/ พื้นที่/จำนวน	ประเภทห้องพัก	จำนวน เข้าพัก	ราคา (บาท/คืน)	ภาพห้องพัก
โซนริมน้ำ (ทะเลสาบ) (30-40 ตร.ม.) 15 ห้อง	สุพีเรีย	2 ท่าน	1,500	
	ดีลักซ์	2 ท่าน	2,500	
	สวีท	2-4 ท่าน	3,000	
	แฟมิลี่	4-8 ท่าน	6,000	
โซนฟาร์มเฮ้าส์ (40 ตร.ม.) 10 ห้อง	บ้านฟาร์มเฮ้าส์	4-8 ท่าน	6,000	
	บ้านมินิฟาร์มเฮ้าส์	3 ท่าน	2,000	
โซนทรงไทย (40 ตร.ม.) 12 หลัง (24 ห้อง)	เรือนคุณหลวง	4 ท่าน	6,500	
	บ้านท่านขุน	4 ท่าน	5,500	
	บ้านนางสนม	2-4 ท่าน	5,000	
	บ้านนางกำนัล	2 ท่าน	1,700	
	เรือนเจ้าจอม	2 ท่าน	2,500	
โซน Bird garden 10 ห้อง	เบิร์ดการ์เด้น 1 หลัง	7 ท่าน	6,000	
	เบิร์ดการ์เด้น 2 ห้อง	4 ท่าน	5,000	
	เบิร์ดการ์เด้น 1 ห้อง	3 ท่าน	2,000	

ที่มา : รวบรวมโดยผู้วิจัย จากข้อมูลโครงการและเว็บไซต์ สวัสดิ์ดีแปดริ้ว.คอม



### 4.3.3 ลักษณะกิจกรรมที่จัดโดยโครงการ

สำหรับกิจกรรมภายในที่พัก นอกเหนือจากกิจกรรมหลักในการทัศนศึกษาชมสวนปาล์ม ฟาร์มนกแก้วและสวนสัตว์ และกิจกรรมเชิงเกษตรในศูนย์การเรียนรู้วิถีไทยแล้ว ยังมีกิจกรรมวิถีไทยที่จะมีเฉพาะในช่วงฤดูกาล เช่น การปลูกข้าว เกี่ยวข้าว ปลูกผักสวนครัว ยังมีพื้นที่รองรับผู้เข้าพักที่มาเป็นกลุ่ม สามารถจัดกิจกรรมเสริมทักษะ กีฬา Extreme ได้

ส่วนกิจกรรมในชุมชนเป็นการท่องเที่ยววิถีชุมชนบ้านคลองเขื่อน และการท่องเที่ยวตามแหล่งวัฒนธรรมในพื้นที่ใกล้เคียง

ตารางที่ 14 รายละเอียดกิจกรรมของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกศรีสุรธ

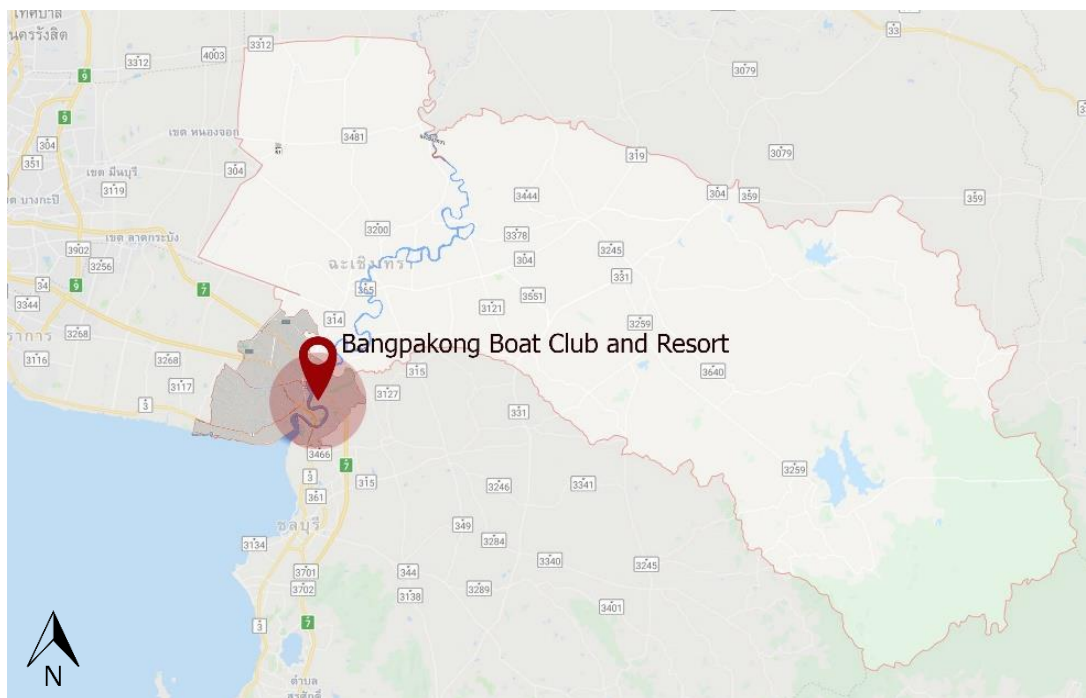
กิจกรรมภายในที่พัก	ค่าใช้จ่าย (บาท/กิจกรรม)	ภาพกิจกรรม
<b>กิจกรรมหลัก</b> 1.การทัศนศึกษาชมสวนต้นปาล์ม ฟาร์มนกแก้วและสวนสัตว์ 2.ท่องเที่ยวเชิงเกษตร (ในศูนย์การเรียนรู้วิถีไทย) - ปลูกผักสวนครัว - เลี้ยงเป็ดไก่ - แม่ครัวตัวน้อย 3.กิจกรรมวิถีไทย มีเฉพาะช่วงฤดูกาล (ดำนา ปลูกข้าว เกี่ยวข้าวไรซ์เบอร์รี่ สีข้าว) 4.การขับรถกอล์ฟหรือปั่นจักรยานชมสวน ชมทิวทัศน์ 5.กิจกรรมปั่นเรือถีบในทะเลสาบ 6.ต็อก ค่าเฟ่ (เล่นกับสุนัขสายพันธุ์ลาสกัน มาลามิวท์) 7.ทุ่งนา คาเฟ่ (ชิมส้มตำและกาแฟสด ในบรรยากาศทุ่งนา)	เด็ก 120 ผู้ใหญ่ 220  150 100 250  200  - - ตามราคาอาหาร ตามราคาอาหาร	
<b>กิจกรรมรองรับผู้เข้าพักที่มาเป็นกลุ่ม</b> 1.มีพื้นที่รองรับการประชุม สัมมนา นิทรรศการ 2.พื้นที่รองรับกิจกรรมเสริมทักษะ กีฬา Extreme	ตามแต่ Event และ Package กำหนด	
<b>กิจกรรมในชุมชน</b> 1.กิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชนบ้านคลองเขื่อน (การเที่ยวสวนมะม่วงอินทรี, สวนมะพร้าว, หมู่บ้านน้ำตาลสด, สวนหมาก) 2.การทำขนม อาหารพื้นบ้านโบราณ (มะม่วงกวน) 3.การท่องเที่ยวสถานที่ใกล้เคียง (คุ้มวิมานดิน) 4.การท่องเที่ยวแหล่งวัฒนธรรม (วัดสมานรัตนาราม)	350 (1 คันนั่งได้ 6 คน)  ตามแต่ Event และ สถานที่นั้นกำหนด	

ที่มา : Facebook สวนปาล์มฟาร์มนก ะเชิงเตตรา , DHIVA :ที่พัก ริมน้ำ ะเชิงเตตรา และ เว็บไซต์ สวัสดิ์แปดริ้ว.คอม

#### 4.4 โครงการ บางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท (Bangpakong Boat Club & Resort)

##### 4.4.1 ลักษณะโครงการ

โครงการบางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท ตั้งอยู่เลขที่ 38/1 ม.2 ต.เขาหิน อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา 24130 บนเนื้อที่ 3.5 ไร่ ทำเลตั้งอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง เป็นศูนย์กลางทางน้ำ ระหว่างแม่น้ำและทางออกสู่ทะเล ทำให้สามารถสัญจรได้ทั้งทางบกและทางน้ำ



ภาพที่ 19 แสดงที่ตั้งโครงการบางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google map

ตารางที่ 15 รายละเอียดทางกายภาพของโครงการบางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท

รายละเอียดโครงการ	
ประเภทและลักษณะของธุรกิจ	ที่พักเชิงผสมผสาน เชิงกีฬาและนันทนาการ และรีสอร์ทเชิงนิเวศ
ขนาดโครงการ	3.5 ไร่
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	เป็นกรรมสิทธิ์ของตัวเอง
ราคาที่ดิน	12 ล้านบาท
จำนวนเงินลงทุนโครงการ	ราคาค่าก่อสร้าง 30 ล้านบาท (ไม่รวมราคาที่ดิน)
จำนวนห้องพัก	5 ห้อง
ราคาห้องพัก	2,800-8,000 บาทต่อคืน (พร้อมอาหารเช้าและอาหารค่ำ)
กลุ่มเป้าหมาย	นักท่องเที่ยวกลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market), ครอบครัว, กลุ่มเพื่อน และคู่รัก
ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ	มกราคม พ.ศ.2562

### 1) ที่ตั้งโครงการ มีอาณาเขตติดต่อ

ทิศเหนือ	พื้นที่ว่างเปล่า และเกษตรกรรม กรรมสิทธิ์เอกชน และถนนเข้าออกโครงการ (ตะวันออกเฉียงเหนือ)
ทิศตะวันออก	ที่อยู่อาศัย กรรมสิทธิ์เอกชน
ทิศใต้	แม่น้ำบางปะกง
ทิศตะวันตก	พื้นที่ว่างเปล่า และเกษตรกรรม กรรมสิทธิ์เอกชน

### 2) สภาพแวดล้อมและชุมชนโดยรอบที่ตั้ง

สภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการเป็นที่อยู่อาศัย พื้นที่ว่างเปล่า และพื้นที่เกษตรกรรม (ฟาร์มกุ้ง) กรรมสิทธิ์เอกชน อยู่ห่างไกลจากแหล่งท่องเที่ยวหลักและแหล่งอำนวยความสะดวกอื่นพอสมควร เงียบสงบ โดยเฉพาะในเวลากลางวัน อยู่ใกล้โรงไฟฟ้าแรงสูงบางปะกงและบางปะกงกอล์ฟคลับ ในระยะ 2 กิโลเมตร ใกล้ถนนมอเตอร์เวย์ กรุงเทพ-ชลบุรี สายใหม่



ภาพที่ 20 แสดงที่ตั้งโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดริ์รีสอร์ท

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google Earth

### 3) การสัญจรเข้าถึง

1. จากสนามบินกรุงเทพ (BKK-สนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ) - ขับรถ 37 นาที
2. จากสถานีรถไฟพานทอง - ขับรถ 22 นาที
3. จากสถานีรถไฟชุมทางฉะเชิงเทรา - ขับรถ 29 นาที
4. จากถนนกรุงเทพ-ชลบุรี สายใหม่ - ขับรถ 1 ชั่วโมง

การเข้าถึงโดยรถยนต์ส่วนบุคคลเท่านั้น จากเส้นกรุงเทพ-ชลบุรี สายใหม่ (มอเตอร์เวย์)

ใช้ทางออกฉะเชิงเทรา เข้าสู่ถนนหมายเลข 314 จากนั้นกลับรถ แล้วเลี้ยวซ้ายเข้าสู่ถนนเลข 3701

ข้ามสะพาน แล้วกลับรถได้สะพาน วิ่งเข้าสู่ถนนหมายเลข 3701 เลียบเส้นมอเตอร์เวย์ กรุงเทพ-ชลบุรี สายใหม่ เลี้ยวขวาเข้าสู่ถนนซอยตามป้ายบอกทางของโครงการ

#### 4) ทรัพยากรการท่องเที่ยว

- แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะ 500 เมตร) : -
- แหล่งท่องเที่ยว (ในระยะเกิน 500 ม.) : วัดเขาดิน 3 กม.  
 บางปะกง กอล์ฟคลับ 3 กม.  
 ตลาดท่าสะอ้าน 8 กม. (ข้ามฝั่งแม่น้ำ)  
 เกษนง 15.5 กม.  
 บ้านบางหัก (จุดชมทิวทัศน์) 9 กม. (เขตชลบุรี)

โครงการบางปะกงไบท์คลับแอนดริสอร์ท ประกอบด้วยอาคารและพื้นที่ใช้สอยดังนี้

#### A. อาคารหลังหลัก การออกแบบรูปทรงคล้ายเรือ (2 ชั้น) 1 หลัง

ชั้น 1 เป็นพื้นที่ส่วนกลาง

- พื้นที่ส่วนกลางและรับประทานอาหาร +ครัว = 120 ตร.ม.
- พื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำและห้องอาบน้ำ = 80 ตร.ม.

ชั้น 2 เป็นห้องอเนกประสงค์และห้องพัก Family suite

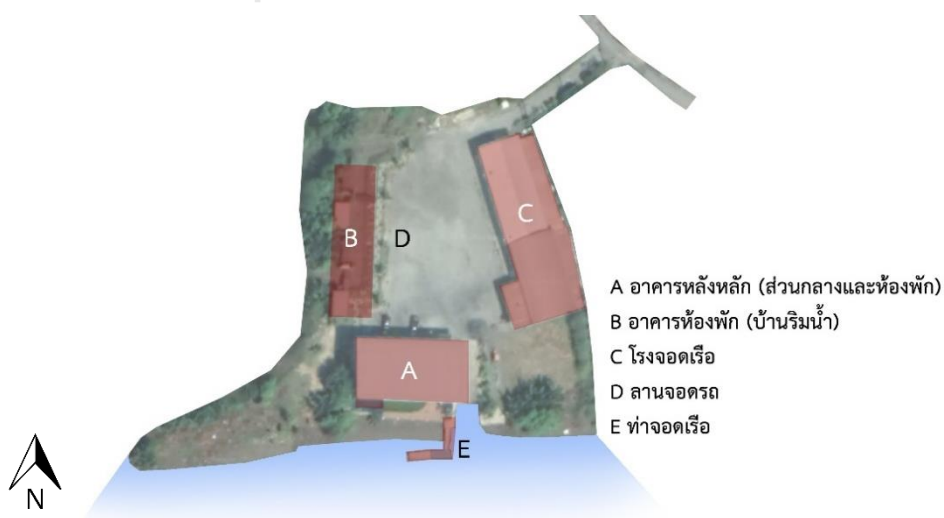
- ห้องอเนกประสงค์ (ชั้น 2) = 120 ตร.ม.
- พื้นที่ชมวิวบริเวณชั้น 2 = 60 ตร.ม.
- ห้อง Family (ชั้น 2) = 45 ตร.ม.

#### B. อาคารห้องพัก (ลักษณะบ้านริมน้ำ) 4 หลัง ขนาดหลังละ 18 ตร.ม.

#### C. โรงจอดเรือ 1 หลัง 500 ตร.ม.

#### D. ลานจอดรถ

#### E. ท่าจอดเรือ



ภาพที่ 21 แสดงผังโครงการบางปะกงไบท์คลับแอนดริสอร์ท

ที่มา : จากเว็บไซต์ Google Earth





ภาพที่ 22 ภาพโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท  
ที่มา : จากเว็บไซต์โครงการและจากภาพถ่ายการสำรวจโดยผู้วิจัย

#### 4.4.2 ลักษณะห้องพัก

ประกอบด้วยห้องพัก 2 รูปแบบ จำนวน 5 ห้อง ได้แก่ ห้อง Family suite ที่อยู่บนอาคารหลังหลัก และแบบอาคารห้องพักแบบหลัง จำนวน 4 หลัง ราคา 2,800-8,000 บาท (พร้อมอาหาร 2 มื้อ อาหารค่ำและอาหารเช้า)

ตารางที่ 16 รายละเอียดห้องพักของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท

รูปแบบห้องพัก/ พื้นที่/จำนวน	ประเภทห้องพัก	จำนวน เข้าพัก	ราคา (บาท/คืน)	ภาพห้องพัก
ห้องพัก (45 ตร.ม.) 1 ห้อง	Family Suite	6 ท่าน	8,000	

ที่มา : รวบรวมโดยผู้วิจัย จากข้อมูลโครงการและเว็บไซต์ Expedia.com



ตารางที่ 17 รายละเอียดห้องพักของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดรีรีสอร์ท (ต่อ)

รูปแบบห้องพัก/ พื้นที่/จำนวน	ประเภท ห้องพัก	จำนวน เข้าพัก	ราคา (บาท/คืน)	ภาพห้องพัก
ห้องพักแบบหลัง (18 ตร.ม.) 4 ห้อง	Studio King Room	2 ท่าน	2,800	
	Studio Twin Room	2 ท่าน	2,800	
	Executive Room	3 ท่าน	2,900	

ที่มา : รวบรวมโดยผู้วิจัย จากข้อมูลโครงการและเว็บไซต์ Expedia.com

#### 4.4.3 ลักษณะกิจกรรมนันทนาการ

กิจกรรมภายในที่พักเป็นกิจกรรมทางน้ำมีทั้งการเล่นน้ำที่ไม่ต้องใช้ นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมและกีฬาทางน้ำที่ใช้อุปกรณ์ อาทิ การตกปลา ตกกุ้ง ล่องเรือ พายคายัค แคนู ขี่เจ็ตสกี หรือล่องเรือ ส่วนกิจกรรมในชุมชนเป็นการท่องเที่ยววิถีชุมชน (วัดเขาติน เที้ยวถ้ำเขาติน, ตลาดท่าสะอ้าน) และการท่องเที่ยวสำรวจเส้นทางธรรมชาติ มีทริปพายคายัคสำรวจเส้นทางธรรมชาติ คลองอ้อม (แม่น้ำบางปะกงสายเดิม) และชมป่าชายเลนบนเกาะธรรมชาติท่าข้าม (เกาะนก) นอกจากนี้สามารถล่องเรือออกไปชมปลาโลมา บริเวณปากแม่น้ำบางปะกง รวมถึงทริปเรือท่องเที่ยวทางน้ำในฉะเชิงเทรา (ไหว้พระวัดโสธรฯ, เที่ยวตลาดน้ำบางคล้า, ตลาดบ้านใหม่ ฯลฯ)

ตารางที่ 18 รายละเอียดกิจกรรมของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีรีสอร์ท

กิจกรรมภายในที่พัก	ค่าใช้จ่าย (บาท/กิจกรรม)	ภาพกิจกรรม
<b>กิจกรรมหลัก</b> 1.กีฬาทางน้ำ (ล่องเรือ พายคายัค แคนู ซีเจ็ทสกี) 2.กิจกรรมตกปลา ตกกุ้ง 3.ว่ายน้ำริมฝั่งแม่น้ำบางปะกง 4.ว่ายน้ำในสระว่ายน้ำ ชมบรรยากาศริมแม่น้ำ	กิจกรรมไม่มีค่าใช้จ่าย  ยกเว้นค่าเช่าเจ็ทสกี - ค่าเช่าเจ็ทสกี 1,200 ต่อครึ่งชั่วโมง - ค่าเช่าเจ็ทสกี 2,000 ต่อชั่วโมง	
<b>กิจกรรมในชุมชน</b>		
1.ท่องเที่ยววิถีชุมชน (วัดเขาดิน เที้ยวถ้ำเขาดิน, ตลาดท่าสะอ้าน) 2.ท่องเที่ยวสำรวจป่าชายเลนบนเกาะธรรมชาติทำข้าม (เกาะนก) 3.ทริปพายคายัคสำรวจเส้นทางธรรมชาติ คลองอ้อม (แม่น้ำบางปะกงสายเดิม) 4.ล่องเรือชมปลาโลมา บริเวณปากแม่น้ำบางปะกง 5.ทริปเรือท่องเที่ยวทะเลเชิงเทรา (ไหว้พระวัดโสธรฯ, เที่ยวตลาดน้ำบางคล้า, ตลาดบ้านใหม่ ฯลฯ)	กิจกรรมไม่มีค่าใช้จ่าย  ยกเว้นค่าเช่าอุปกรณ์ - เรือเช่าระยะสั้น (3ชม.) 5,000 บาท - เรือเช่าเหมาครึ่งวัน 8,000 ไม่เกิน 20 km. - เรือเช่าเหมาเต็มวัน 15,000 ไม่เกิน 40 km. - ค่าเช่าเจ็ทสกี 1,200 ต่อครึ่งชั่วโมง - ค่าเช่าเจ็ทสกี 2,000 ต่อชั่วโมง  * สำหรับลูกค้าพักรีสอร์ท มีส่วนลด 15%	

ที่มา : Facebook Bangpakong Boat Club

#### 4.5 สรุปเปรียบเทียบโครงการกรณีศึกษา

รายละเอียดโครงการกรณีศึกษา เดวารีรีสอร์ท (DV) และสวนปาล์มฟาร์มมกรีสอร์ท (SP) ตั้งอยู่ใกล้เคียงกัน อยู่ในชุมชนเดียวกันคือบ้านคลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน และบางปะกงไบท์คลับแอนด์รีสอร์ท (BBC) ตั้งอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง มีชุมชนวัดเขาหินและกิจกรรมสำรวจธรรมชาติคลองอ้อมและเกาะนกอยู่ในเขต อ.บางปะกง (ตาราง 17)

ตารางที่ 19 ตารางเปรียบเทียบรายละเอียดทางกายภาพของโครงการกรณีศึกษา

รายละเอียด	เดวา	สวนปาล์มฟาร์มมกร	บางปะกงไบท์คลับ
ลักษณะกายภาพ			
ประเภทโครงการ	ที่พักเชิงเกษตรและเชิงนิเวศ	ที่พักเชิงนันทนาการและเชิงเกษตร	ที่พักเชิงกีฬา&นันทนาการ และเชิงนิเวศ
ขนาดโครงการ	18 ไร่	100 ไร่	3.5 ไร่
จำนวนห้อง	12 ห้อง	59 ห้อง	5 ห้อง
ราคา	3,200-4,200 บาท	1,500-6,500 บาท	2,800-8,000 บาท
กลุ่มเป้าหมาย	กลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market) ครอบครัว กลุ่มเพื่อน คู่รัก กลุ่มจัดเลี้ยง	กลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market) ครอบครัว นักธุรกิจที่มาติดต่อสวนปาล์มฯ กลุ่มสัมมนา กลุ่มทัศนศึกษาดูงาน	กลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market) ครอบครัว กลุ่มเพื่อน คู่รัก
ปีที่เปิดดำเนินการ	พ.ศ.2554	พ.ศ.2559	พ.ศ.2562
กิจกรรมในที่พัก	1.กิจกรรมวิถีไทย 2.กิจกรรมเพื่อสุขภาพ 3.กิจกรรมทำผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก 4.กิจกรรมการทำเกษตร	1.ทัศนศึกษาชมสวนปาล์มฟาร์มมกร และสวนสัตว์ 2.กิจกรรมการเกษตร 3.ร้านอาหารและคาเฟ่	1.กิจกรรมและกีฬาทางน้ำ (เล่นน้ำ, ตกปลาตกกุ้ง, คายัค, เรือใบ, เจ็ตสกี หรือเล่นเรือ)
			
กิจกรรมในชุมชน	ท่องเที่ยววิถีชุมชนบ้านคลองเขื่อน (ท่องเที่ยวเชิงเกษตร)		ท่องเที่ยววิถีชุมชนและสำรวจธรรมชาติทางน้ำ
			

ที่มา : จากการรวบรวมโดยผู้วิจัย (2563)

จากการสำรวจข้อมูลทางกายภาพของโครงการกรณีศึกษา 3 แห่ง สรุปได้ว่า โครงการเดวารีสอร์ท และสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ทที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเดียวกัน ได้แก่อำเภอคลองเขื่อน มีลักษณะทางกายภาพของโครงการ, รูปแบบห้องพัก รวมถึงกิจกรรมกิจกรรมที่จัดภายในโครงการ มีความคล้ายคลึงกัน ซึ่งสอดคล้องกับบริบทของชุมชนโดยรอบเป็นหลัก ที่ทำอาชีพเกษตรกรรม ทำนา ทำสวนมะม่วง สวนมะพร้าว มีการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวท่องเที่ยวเชิงเกษตร ท่องเที่ยววิถีชุมชน ทางบก

ในขณะที่โครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท ที่ตั้งอยู่ในอำเภอบางปะกง มีลักษณะทางกายภาพของโครงการที่แตกต่างออกไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งลักษณะกิจกรรมที่เป็นกิจกรรมกีฬาและนันทนาการทางน้ำ มีรูปแบบการท่องเที่ยววิถีชุมชนและสำรวจธรรมชาติทางน้ำ แม้ว่าเดวารีสอร์ทเองก็มีที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำเช่นกัน แต่กิจกรรมของเดวารีสอร์ท มีความสอดคล้องกับวิถีชุมชนเชิงวัฒนธรรมเสียมากกว่า จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจต้องการทราบแนวความคิดและกระบวนการพัฒนาของผู้ประกอบการของโครงการกรณีศึกษาทั้ง 3 แห่ง ดังจะกล่าวรายละเอียดในบทถัดไป

## บทที่ 5

### แนวคิดและกระบวนการพัฒนาโครงการกรณีศึกษา

จากการศึกษารูปแบบทางกายภาพและลักษณะของโครงการกรณีศึกษา ทำให้ผู้วิจัยเข้าใจถึงกระบวนการพัฒนาและแนวทางการดำเนินกิจกรรมร่วมกับชุมชน โดยสามารถแบ่งการรายงานผลการศึกษาเรื่องแนวคิดและกระบวนการพัฒนาโครงการได้ดังนี้

- 5.1 แนวความคิดและความเป็นมาของผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยว
  - 5.1.1 โครงการเดวารีสอร์ท (Dheva Resort)
  - 5.1.2 โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)
  - 5.1.3 โครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)
  - 5.1.4 เปรียบเทียบแนวคิดและความเป็นมาในการพัฒนาโครงการ
- 5.2 กระบวนการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้องกับชุมชน
  - 5.2.1 โครงการเดวารีสอร์ท (Dheva Resort)
  - 5.2.2 โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)
  - 5.2.3 โครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)
  - 5.2.4 เปรียบเทียบกระบวนการในการพัฒนาโครงการ
- 5.3 แนวทางการจัดกิจกรรมของโครงการร่วมกับชุมชน
- 5.4 ข้อดี ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาโครงการ
- 5.5 ความพึงพอใจของชุมชนและนักท่องเที่ยวที่มีต่อโครงการกรณีศึกษา

#### 5.1 แนวความคิดและความเป็นมาของผู้ประกอบการ

##### 5.1.1 โครงการเดวารีสอร์ท (Dheva Resort)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (เจ้าของโครงการ) สรุปได้ดังนี้

##### 1) ภูมิลำเนาและภูมิหลังผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเป็นคนอำเภอบางคล้า (ต่างอำเภอ) จังหวัดฉะเชิงเทรา จบการศึกษาทางด้านนิเทศศาสตร์มา แต่มีความชอบในธุรกิจบริการ มีความชอบและความสนใจในกิจกรรมการเกษตรและสวนป่าเนื่องจากมีภูมิลำเนาอยู่กับสวนมาตั้งแต่เด็ก

##### 2) ความเป็นมาและแรงบันดาลใจ

ความตั้งใจแรกคือต้องการมีสวน เห็นที่ที่นี้แล้วชอบ เกิดจากการอยากมีสวนเป็นของตัวเอง เป็นความฝันส่วนตัว ชอบวิถีชีวิตวัยเด็ก จึงอยากให้ลูกอยู่กับสวน อยากให้พ่อแม่และลูกๆมาอยู่

ด้วยกันได้ จึงซื้อที่ดินแห่งนี้ไว้เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย แรกเริ่มเดิมที**มีความคิดเพียงแคต้องการอยู่ร่วมกับชุมชนโดยรอบได้** เนื่องจากเป็นผู้เข้ามาอยู่อาศัยใหม่ในพื้นที่ ซึ่งต่อมาน้องชายซึ่งเคยทำงานที่ Shady Resort, Oreintal Chaingmai ได้ไปดูงานที่บาหลี่ และเป็นผู้ปลูกความคิดว่าด้วยศักยภาพของพื้นที่แบบนี้สามารถนำมาทำรีสอร์ทได้ มีนา มีสวน จึงเริ่มคิดว่าอยากจะทำเป็นรีสอร์ทขึ้นมา ประกอบกับความสนใจส่วนตัวของผู้ประกอบการที่ชอบการทำเกษตร และกฎหมายผังเมืองที่กำลังจะเกิดขึ้น จึงตัดสินใจรีบทำโครงการนี้ขึ้นมาก่อนที่กฎหมายผังเมืองฉะเชิงเทราจะเกิดขึ้นในปี 2555

### **3) การมีส่วนร่วมของสมาชิกในครอบครัว**

นอกจากน้องชายที่เป็นผู้ปลูกความคิดในการทำรีสอร์ทแล้ว ทางบ้านสามีเองก็มีธุรกิจก่อสร้าง(ขายเหล็ก) ทำโกดังเช่า ส่วนลูกสาวคนโตจบการศึกษาด้านสถาปัตยกรรมจากศิลปกรรมศาสตร์ วิทยาลัยสถาปัตย์เพื่อมาพัฒนาโครงการต่อ และลูกชาย 2 คนกำลังศึกษาด้าน Logistic ภาคนอกเวลา มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปัจจุบันทำกิจการชื่อ Farm factory เป็นธุรกิจร้านสลัดและร้านกาแฟควบคู่การเรียนไปด้วย โดยผลผลิตจากทางฟาร์มมีการปลูกผักสลัดที่นำมาใช้ประกอบอาหารภายในรีสอร์ทอีกด้วย

### **4) ประสบการณ์ด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์**

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์เคยทำธุรกิจบริการประเภทสปามาก่อน ประกอบกับสามีและลูกๆ มีธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับงานอสังหาริมทรัพย์ ประเภทการออกแบบและงานก่อสร้าง และงานบริการ

#### **5.1.2 โครงการสวนปาล์มฟาร์มกรีสมอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)**

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้ประกอบการ (ผู้จัดการโครงการ) สรุปได้ดังนี้

##### **1) ภูมิสำเนาและภูมิหลังผู้ประกอบการ**

ผู้บริหารทั้งหมด 7 ท่าน (หุ้นส่วน) มีทั้งคนฉะเชิงเทราและคนกรุงเทพฯ แต่ไม่มีผู้จบการศึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์

##### **2) ความเป็นมาและแรงบันดาลใจ**

เริ่มแรกทางผู้บริหารชอบปาล์มและนกแก้วเป็นการส่วนตัว จึงมีการเลี้ยงและนำมาเพาะพันธุ์ พื้นที่ตรงนี้ได้มาจากคนที่นำที่ดินมาใช้หนี้ ซึ่งดินบริเวณนี้สามารถปลูกปาล์มได้ จึงเริ่มวางแผนทำสวนปาล์มและฟาร์มนกขึ้นมา เริ่มวางแผน เดิมมีแค่กรงนกและปาล์ม ไม่มีอาคาร เริ่มต้นจากการปลูกปาล์มประดับตกแต่งชาย เมื่อ 20 กว่าปีที่แล้วราคาต้นละหลายพันบาท มี 12-13 สายพันธุ์ ต่อพอมมีคนสามารถปลูกกันเองได้มากขึ้นราคาจึงตกเหลือประมาณหลักร้อย ประกอบกับในสมัยนั้นยังไม่มีคนนำเข้านกแก้วเข้ามาในประเทศไทย โครงการสวนนกจึงริเริ่มนำเข้าและเพาะพันธุ์นกแก้วขึ้นมาเอง

เมื่อสวนปาล์มและสวนนกดำเนินการมาได้สักระยะจึงมีแนวคิดทำรีสอร์ท สืบเนื่องมาจากการซื้อขายนก จะมีชาวต่างชาติหรือคนต่างจังหวัดมาซื้อ จะต้องมีการสอนวิธีการเลี้ยงการดูแลนก จึง

ทำรีสอร์ทมาเพื่อ support ลูกค้ากลุ่มนี้ก่อน โดยเริ่มทำจริงจิงประมาณ 3 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ.2559) เริ่มต้นจากบ้านพักโซนนิมน์ ต่อมาพบว่าผลตอบรับดี จึงขยายเพิ่มโซนให้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น ซึ่งเล็งเห็นช่องทางว่าโครงการมีพื้นที่ขนาดใหญ่ จึงมีช่องทางให้ได้ทำธุรกิจได้หลายช่องทาง มีทั้งสวนนกได้ที่เป็นแหล่งการเรียนรู้ และมีรีสอร์ทเป็นแหล่งพักผ่อนหย่อนใจ

### **3) การมีส่วนร่วมของสมาชิกในครอบครัว**

ผู้ประกอบการดำเนินการร่วมกับหุ้นส่วน โดยสมาชิกในครอบครัวไม่มีส่วนร่วมในการดำเนินการโครงการนี้

### **4) ประสบการณ์ด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์**

ไม่มีประสบการณ์ด้านอสังหาริมทรัพย์มาก่อน

#### **5.1.3 โครงการบางปะกงไบท์คลับแอนดรี조트 (Suanpalm Farmnok Resort)**

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (เจ้าของโครงการ) สรุปได้ดังนี้

##### **1) ภูมิลำเนาและภูมิหลังผู้ประกอบการ**

ผู้ประกอบการมีภูมิลำเนาเดิมเป็นคนจังหวัดนครศรีธรรมราช แต่เข้ามาศึกษา และอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานคร มีภูมิหลังอาศัยอยู่ริมแม่น้ำตั้งแต่วัยเยาว์

##### **2) ความเป็นมาและแรงบันดาลใจ**

จากธุรกิจหลักของผู้ประกอบการ จึงทำให้มีลูกค้าหลักเป็นชาวญี่ปุ่นที่เข้ามาสร้างโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี เดิมพื้นที่ตรงนี้ซื้อไว้ตั้งแต่ 7 ปีที่แล้ว (พ.ศ.2555) สำหรับเป็นบ้านพักคนงานก่อสร้าง เพื่อเดินทางไปทำงานที่นิคมฯ บังเอิญที่นี้อยู่ใกล้นิคมจึงซื้อที่นี้ไว้ เอาเรือมาจอด เอาเรือไปตกปลา และใช้รับรองแขก ระหว่างนั้นมีวิกฤตจังหวัดคนงานว่างงาน จึงตั้งใจจะทำบ้านพักตากอากาศ เนื่องจากที่บริเวณนี้มีภูมิทัศน์ดี อากาศดี จึงให้คนงานที่ว่างงานเข้ามาทยอยก่อสร้าง ค่อยๆสร้างไปทีละส่วน และด้วยความที่ได้มีโอกาสคลุกคลีกับคนญี่ปุ่นทำให้รับรู้ถึงการใช้ชีวิตประจำวันของชาวญี่ปุ่นว่าส่วนหนึ่งชอบการตีกอล์ฟ ตกปลา เล่นเรือ เล่นกีฬา ประกอบกับตัวผู้ประกอบการเองเคยไปนั่งทำเรือดูวิถีชีวิตที่ญี่ปุ่น จึงเล็งเห็นแนวทางว่าน่าจะนำมาปรับใช้ที่นี่ได้ จากการทำธุรกิจโรงแรม จึงมีโอกาสได้ชวนแขกชาวญี่ปุ่นมาพักผ่อนในช่วงวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ พามาเล่นเรือ ตกปลาที่นี่ จึงเริ่มมีการทำห้องพักไว้เพื่อใช้รับรอง 4 ห้อง และ 1 ห้อง VIP เป็นที่พักของตัวเองและรองรับลูกค้า VIP หลังจากนั้นจึงเริ่มเปิดโอกาสให้คนข้างนอกมาพัก ด้วยการเริ่มโพส Facebook ส่วนตัว ทำให้มีคนรู้จักที่นี่เพิ่มขึ้น เริ่มมีคนรู้จักอยากเข้ามาพัก ต่อมาเริ่มมีบุคคลภายนอกต้องการมาเข้าพัก คนอยากมาดู อยากมาสัมผัสบรรยากาศ จึงเปิดโอกาสให้บุคคลภายนอกเข้ามาใช้พื้นที่ มาลงเรือ เอาเรือ เอาเจทสกีมาเล่น มีรับฝากเรือ เจทสกี มีบริการลาก



ขึ้นลง ล้างทำความสะอาด รวมถึงบริการเติมน้ำมัน จึงกลายเป็นธุรกิจรีสอร์ตเกิดขึ้นตามมา โดยเพิ่งเปิดให้บุคคลภายนอกสามารถเข้ามาพักได้เมื่อต้นปี ช่วงเดือนมกราคม พ.ศ.2562 และเนื่องจากทางเข้าถึงค่อนข้างเข้าถึงลำบาก ออกไปไหนมาไหนไม่สะดวกมากนัก จึงต้องมีอาหารรองรับเพื่อให้แขกที่มาพักไม่ต้องลำบากไปหาอาหารรับประทานข้างนอก จึงเริ่มมีทำครัวลองเปิดบริการอาหารเพิ่มเติม

### **3) การมีส่วนร่วมของสมาชิกในครอบครัว**

ภรรยาช่วยดูแลกิจการโรงแรม Narita @ Amata ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ.ชลบุรี

### **4) ประสบการณ์ด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์**

- 1) มีธุรกิจหลักเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้าง สร้างโรงงานให้บริษัทญี่ปุ่น และรับเหมาติดตั้งงานระบบ M&E และระบบไฟฟ้า รับงานในโครงการเอาสายไฟฟ้าลงดินให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- 2) มีธุรกิจ Service apartment 40 ห้องพัก ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี

#### **5.1.4 เปรียบเทียบแนวคิดและความเป็นมาในการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยว**

**1) ด้านภูมิหลังผู้ประกอบการ** พบว่าทั้ง 3 โครงการ ผู้ประกอบการไม่ได้มีภูมิฐานะเป็นคนในพื้นที่แห่งนี้โดยกำเนิดแต่มีการซื้อที่ดินมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง สำหรับบางปะกงโบ๊ทคลับมีความชอบและคุ้นชินกับวิถีชีวิตริมน้ำเนื่องจากภูมิหลังเคยใช้ชีวิตอยู่ติดริมแม่น้ำ เช่นเดียวกับเดวาคีชอบและอยากใช้ชีวิตอยู่กับสวนเหมือนเช่นในวัยเยาว์ แม้ว่าผู้ประกอบการทั้งสามจะไม่ได้จบการศึกษาทางด้านอสังหาริมทรัพย์โดยตรง แต่โครงการเดวาคีทำธุรกิจบริการประเภทสปาและครอบครัวมีธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างมาก่อน ส่วนบางปะกงโบ๊ทคลับมีธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและกิจการโรงแรมที่ดำเนินงานอยู่ทำให้มีพื้นฐานและความชำนาญในการบริหารงานโรงแรม ซึ่งสวนปาล์มฟาร์มนกไม่มีประสบการณ์ด้านนี้ (ตาราง 18)

**2) ความเป็นมาและแรงบันดาลใจ** พบว่าทั้ง 3 โครงการมีความคล้ายคลึงกันเกิดจากความชอบและสนใจกิจกรรมที่มีความสอดคล้องกับพื้นที่ โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกโครงการเดวาคีและสวนปาล์มฟาร์มนก มีความชอบและสนใจกิจกรรมทางด้านการเกษตร ส่วนบางปะกงโบ๊ทคลับมีความชอบกีฬาและกิจกรรมทางน้ำซึ่งแตกต่างออกไป ทั้งนี้โครงการเดวาคีและ บางปะกงมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานจากที่พักส่วนบุคคลมาเป็นธุรกิจที่พักนักท่องเที่ยว ส่วนสวนปาล์มฟาร์มนก ทำธุรกิจที่พักขึ้นมาเนื่องจากเป็นการต่อยอด ใช้เพื่อรองรับธุรกิจที่มีอยู่ก่อนหน้า (ตารางที่ 18)

#### **ข้อสังเกตเพิ่มเติม**

- (1) วิถีชีวิตวัยเด็กกับความคุ้นชิน ส่งผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง
- (2) มีเพียงเดวาคีรีสอร์ทเท่านั้นที่มีความคิด ต้องการอยู่ร่วมกันได้กับชุมชนมาตั้งแต่ต้น



ตารางที่ 20 สรุปแนวความคิดผู้ประกอบการที่พนักงานท่องเที่ยวของโครงการกรณีศึกษา

ภูมิหลังและประวัติการศึกษาผู้ประกอบการ		DV	SP	BBC
1. ภูมิลำเนา	เป็นคนท้องถิ่นอำเภอนั้น ในจังหวัดฉะเชิงเทรา	×	×	×
	มีความคุ้นชินและผูกพันกับวิถีชีวิตที่สอดคล้องสภาพของพื้นที่ (อยู่ริมน้ำ อยู่กับสวน)	✓	×	✓
2. การศึกษา	จบการศึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์	×	×	×
3. การมีส่วนร่วมของสมาชิกในครอบครัว	มีธุรกิจเกี่ยวเนื่องด้านอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ	✓	×	✓
4. ประสบการณ์	มีประสบการณ์ทางตรงหรือทางอ้อมด้านอสังหาริมทรัพย์	✓	×	✓
<b>ความเป็นมาและแรงบันดาลใจ</b>				
5. ความเป็นมาโครงการ	มีที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองอยู่แล้ว	✓	✓	✓
	มีความชอบและสนใจกิจกรรมที่สอดคล้องกับบริบทของพื้นที่	✓	✓	✓
	สังเกตเห็นศักยภาพของที่ตั้งและพื้นที่โดยรอบ	✓	✓	✓
6. แรงบันดาลใจ	ได้รับคำแนะนำจากคนใกล้ชิด	✓	×	×
	ได้แรงบันดาลใจจากโครงการต้นแบบ	✓	×	✓
	มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานของพื้นที่	✓	×	✓
	มีการต่อยอด เพื่อรองรับธุรกิจที่มีอยู่ก่อนหน้า	×	✓	×
7. แนวคิดริเริ่มเบื้องต้น	มีแนวคิดต้องการอยู่ร่วมกันได้กับชุมชน	✓	×	×

✓ คือ มีขั้นตอนดังกล่าว × คือ ไม่มีขั้นตอนดังกล่าว

DV คือ Dheva Resort SP คือ Suanpalm Farmnok BBC คือ Bangkok Boat Club &amp; Resort

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

## 5.2 กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว โครงการกรณีศึกษา

### 5.2.1 โครงการเดวารีสอร์ท (Dheva Resort)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (เจ้าของโครงการ) สรุปได้ดังนี้

#### 1) ช่วงก่อนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (ก่อนการก่อสร้าง)

##### 1.1) ทำเลที่ตั้ง (ที่ตั้ง ขนาดโครงการ ราคาที่ดิน กรรมสิทธิ์ และการเข้าถึง)

โครงการมีทัศนียภาพทางธรรมชาติที่สวยงาม ตั้งอยู่ติดริมแม่น้ำบางปะกง บนเนื้อที่ 18 ไร่ ที่ดินราคาไร่ละ 450,000 บาท รวมประมาณ 8 ล้านบาท ซื้อที่ดินด้วยเงินสด (ราคาเมื่อปี พ.ศ. 2552 ซึ่งราคาปัจจุบันที่ดินริมน้ำเฉลี่ยประมาณ 1,500,000 บาทต่อไร่) ที่ดินจึงเป็นกรรมสิทธิ์ของโครงการเอง มีการเข้าถึงโดยรถยนต์ส่วนบุคคลเท่านั้น (ยังไม่มีระบบขนส่งสาธารณะเข้าถึง)

##### 1.2) การศึกษาหาข้อมูลเพิ่มเติม

(1) ผู้ประกอบการมีการค้นคว้าหาข้อมูลเพิ่มเติมในสิ่งที่มีความสนใจเป็นการส่วนตัว เกี่ยวกับการทำเกษตรจากหนังสือและบทความ

(2) ได้เข้ารับการอบรมศึกษาหาความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ เรียนรู้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของในหลวงรัชกาลที่ 9 จากอาจารย์วิวัฒน์ ศัลยกำธร และ อาจารย์อภิววัฒน์ วงศ์ณรัตน์ ผู้ก่อตั้งสถาบันเศรษฐกิจพอเพียง มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์

(3) มีการศึกษาข้อมูลจากโครงการต้นแบบ “ชุมพร คาบานา” จากหนังสือ Secret Magazine (Thailand) โดยคุณวริสร รักษ์พันธุ์ ที่ทำแนวคิดเรื่องศาสตร์พระราชา แนวคิดและปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

(4) มีการนำประสบการณ์เกี่ยวเนื่องด้านอสังหาริมทรัพย์มาปรับใช้

##### 1.3) การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

เน้นกลุ่มที่มีความสนใจพิเศษ (Niche Market) ด้านการท่องเที่ยวผสมผสานเชิงเกษตรเชิงนิเวศ นอกจากนี้ยังเน้นกลุ่มครอบครัว, กลุ่มเพื่อน, คู่รัก เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก โดยมีกลุ่มจัดเลี้ยง (มาเป็นหมู่คณะ และจัดงานแต่งงาน) เป็นเป้าหมายรอง

#### 2) ช่วงการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (ระหว่างก่อสร้าง)

##### 2.1) แนวทางการออกแบบ

แนวความคิดของรีสอร์ท เป็นที่พักเชิงผสมผสาน ระหว่างเชิงเกษตรและเชิงนิเวศ มีการดูแลสิ่งแวดล้อม ไม่ใช่สารเคมี ในช่วงเดือนกันยายน จะมีเรื่องมงคลเรื่องแม่น้ำคูคลอง มีการชวนชาวบ้านมาทำน้ำจุลินทรีย์ รักษาแม่น้ำคูคลอง และทำงาน มีการจัดกิจกรรมร่วมกันกับสถาบัน

เศรษฐกิจพอเพียง อุปกรณ์สำหรับใช้ภายในห้องพัก จำพวกแปรงสีฟัน หวี จากธรรมชาติ เอามาจาก  
 บาทลี ส่วนเครื่องสำอางค์เป็นสินค้าอเนกของท้องถิ่น  
 ด้านงานออกแบบมีความสอดคล้องกับบริบทโดยรอบของพื้นที่ และมีการใช้สถาปนิกผู้เชี่ยวชาญใน  
 การออกแบบ ประกอบกับแรงบันดาลใจตั้งต้นที่มีแนวคิดริสอร์ทแบบบาทลี ทำให้การออกแบบ  
 สถาปัตยกรรมมีรูปแบบออกมาในสไตล์บาทลี มีนา มีน้ำ และสวนป่า

## 2.2) การก่อสร้าง (งบประมาณและระยะเวลาการก่อสร้าง)

ในการก่อสร้างครั้งแรก เมื่อปีพ.ศ.2552 ราคาก่อสร้างเขื่อน 3 ล้านบาทบาท, ราคาถมดิน 2  
 ล้านบาท เบ็ดเสร็จค่าก่อสร้างรวมอาคารประมาณ 14-15 ล้านบาท จากการใช้ช่างก่อสร้างในท้องถิ่น  
 โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จใช้เวลา 2 ปี

### ต่อมามีการปรับปรุงโครงการ

- (1) รอบแรกภายหลังปัญหาน้ำท่วม ปี 2554
- (2) อีกครั้งในปี 2561 มีการซ่อมแซมงานหลังคา ทำสีใหม่ เพิ่มสระว่ายน้ำเป็นรูปแบบสระ  
 ธรรมชาติ ใช้งบประมาณ 2 แสนกว่าบาท และงานตกแต่งภายในประมาณ 1 ล้านบาทบาท มีการ  
 ปรับเปลี่ยนการใช้พื้นที่บริเวณเดิมที่เป็นแปลงนา (ที่ต้องถมกลบเนื่องจากต้องให้รถไถเข้าพื้นที่) จึง  
 ปรับพื้นที่มาเป็นลานกิจกรรม เพื่อรองรับการจัดงานเลี้ยง หรือแต่งงานได้มากกว่า
- (3) ล่าสุดปี 2562 มีการเพิ่มพื้นที่ทางเดินริมน้ำ สำหรับใช้จัดงานแต่งงาน โดยทั้งหมดมีการ  
 ใช้ช่างก่อสร้างในท้องถิ่น

ปัญหาด้านการออกแบบและงานก่อสร้าง เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ทำให้ผู้ประกอบการ  
 จำเป็นต้องปรับแผนการงานก่อสร้าง โดยมีการปรับแบบและลดสเปกวัสดุที่สถาปนิกได้ทำการ  
 ออกแบบไว้ สิ่งหนึ่งคือการลดจำนวนห้องพัก จากเดิมเป็นห้องพักขนาด 27 ตร.ม. ปรับเป็นห้องขนาด  
 ใหญ่ 54 ตร.ม. แทน

## 3) ช่วงหลังการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (หลังการก่อสร้าง)

### 3.1) การกำหนดราคาห้องพัก

ห้องพักแบ่งเป็น 16 ห้อง โดยใช้เป็นห้องพักรับรองส่วนตัว 3 ห้อง (ใช้เป็นที่อยู่อาศัยเองส่วน  
 บุคคลและรับรองแขกที่มาช่วยงาน) แบ่งเป็นห้องอเนกประสงค์ สามารถใช้เป็นห้องนอนได้ 1 ห้อง  
 ที่เหลือเป็นห้องพักรองรับนักท่องเที่ยวทั้งหมด 12 ห้อง ราคาห้องพัก 3,200-4,200 บาทต่อคืน  
 (รวมอาหาร 3 มื้อ อาหารว่าง, อาหารเย็น และอาหารเช้า)

### 3.2) การจัดกิจกรรมและค่าใช้จ่าย

กิจกรรมเน้นกิจกรรมเชิงเกษตร และการท่องเที่ยววิถีชุมชน มีกิจกรรมเชิงวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับชุมชนท้องถิ่น โดยผู้ประกอบการที่พำนักมีการจัดกิจกรรมตอบสนองให้กับกลุ่มลูกค้าตามความต้องการ ทำให้เกิดกิจกรรมที่มีความหลากหลาย เข้าถึงความต้องการของแต่ละกลุ่ม (ตารางที่ 11) โดยปกติกิจกรรมลูกค้าจะมีการสอบถามมาก่อน โดยเปิดให้จองล่วงหน้า ทางผู้ประกอบการที่พำนักจะประสานไปยังผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน ทำการประชุมวางแผนการจัดกิจกรรมร่วมกัน โดยมีราคาค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกันไป กิจกรรมที่จัดภายในที่พักส่วนใหญ่ใช้ความรู้ความสามารถของพนักงานหรือจากคนในท้องถิ่น อาทิ กิจกรรมที่มีมาตั้งแต่แรกเป็นกิจกรรมเชิงสุขภาพ การนวดแช่เท้า นอนกระดานไฟ จากคนในท้องถิ่น ในระยะหลังเริ่มมีลูกค้าเด็กเข้าพัก จึงมีการสอนทำขนม (โดยพนักงานในโครงการ หรือ ผู้สอนจากบ้านทำขนมไทยในท้องถิ่น) ส่วนตัวผู้ประกอบการเองได้เรียนการทำเครื่องแขวนมา ก็จะเป็นผู้สอนเอง เนื่องจากต้องการสานต่อไม่ให้หายไป โดยใช้พื้นที่ส่วนกลาง ปูเสื่อเรียนกันในพื้นที่ส่วนกลาง โดยค่ากิจกรรมจะเรียกเก็บเป็นค่าใช้จ่ายเรื่องอุปกรณ์ เงินทั้งหมดจะเป็นของพนักงานผู้สอนหรือผู้นวดทั้งหมด ทางโครงการจะเป็นเพียงตัวกลางเท่านั้น ให้ยืมสถานที่ไม่ได้มีการเก็บค่าใช้จ่ายในการใช้พื้นที่แต่อย่างใด

สำหรับกิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชน นั่งรถอีแต๊กชมสวนรอบละ 300 บาท เงินจะเป็นค่าแรงให้แก่คนขับ โดยสามารถเที่ยวชมได้ตลอด ปัจจุบันผู้เข้าพักในวันเสาร์ก็จะแถมเป็นรายการส่งเสริมการขาย ซึ่งราคานี้รวมอาหาร (อาหารว่าง อาหารเย็น อาหารเช้า) แช่เท้า นั่งรถอีแต๊กชมสวน หรือแถมทำขนมที่ปกติจะมีค่าอุปกรณ์ต้องจ่ายเพิ่มด้วย ราคากิจกรรมอื่นคิดเป็นรายหัว เช่นกิจกรรมเข้าสวนมะม่วงหัวละ 50 บาท ให้กับเจ้าของสวน

รายได้อื่นๆ ในวันธรรมดามาจากผลิตภัณฑ์ ทั้งของส่วนตัว ได้แก่เจลลี่มะม่วง และของที่คนในชุมชนนำมาฝากวางขายได้ มีการตัดยอดทุกๆ 15 วัน โดยหัก 20% จากราคาสินค้าที่ขายได้ (สินค้าจำพวกออกแกนิค เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม) โดยของที่นำมาวางขายที่มาจากชุมชน จะมีมะม่วงกับมะพร้าว(ตามฤดูกาล) ช่วงวันเสาร์-อาทิตย์ คนในชุมชนจะนำมาวางขายรอลูกค้า (เป็นการให้ยืมสถานที่ ไม่ได้เรียกเก็บค่าพื้นที่แต่อย่างใด) หรือหากลูกค้าต้องการอะไร หากแจ้งไว้ล่วงหน้าก็จะหามาให้ เพราะส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่ม return มากถึง 59% ปกติหน้าฤดูกาลมะม่วงจะพานักท่องเที่ยวเข้าไปเที่ยวสวน และซื้อผลผลิตจากสวนเลย จะมาส่งให้วันกลับ

### 3.3) แนวคิดเชิงธุรกิจ (การบริหารจัดการ การจัดสรรบุคลากร การบริการ การตลาดและรายการส่งเสริมการขาย)

- 1) ผู้ประกอบการมีทั้งแนวคิดเชิงธุรกิจและแนวคิดด้านชุมชน ต้องการอยู่ร่วมกันได้กับชุมชน
- 2) การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล มีเจ้าหน้าที่รวม 6 คน แบ่งเป็น แม่ครัวกับแม่บ้านรวม

3 คน admin 1 คน และคนสวน 2 คน ส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่นหรือจากพื้นที่ใกล้เคียง มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมรายได้ นำผลิตภัณฑ์จากฝีมือพนักงาน มาพัฒนาเพื่อการขายเป็นรายได้ให้แก่พนักงาน

3) การบริหารจัดการภายในรีสอร์ทและด้านการเงิน มีรูปแบบจัดการกันเอง เหมือนครอบครัว ไม่ได้มีระบบซับซ้อน

4) ด้านการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย มีการใช้สื่อออนไลน์เป็นช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเป็นช่องทางหลัก มีการทำรายการส่งเสริมการขายโดยการเสนอราคาขายห้องพักแบบราคารวมอาหาร มีบริการอาหารว่าง ชา เบเกอรี่ ขนมไทย อาหารเย็น ปลากระพง กุ้งแม่น้ำ (บางฤดูกาลมีจัดโปรโมชัน แกรมกุ้งแม่น้ำ 1 กก.) และชุดอาหารเช้า หรือแถมกิจกรรมบางอย่าง เช่น การแช่เท้าด้วยสมุนไพร ซึ่งหากลูกค้าต้องการไม่รวมค่าอาหารเย็นได้ ตามความต้องการลูกค้า โดยอัตราราคาเท่ากันตลอดทั้งปี แต่การจองเป็นกลุ่มจะได้ราคาที่ถูกลง นอกจากนี้ยังมีการจัดโปรเที่ยวคนเดียว เน้นการตลาดคนเหงา ที่เข้าพัก 1-2 คืน

ทั้งนี้เดวให้ความสำคัญต่อการบริการเป็นหัวใจสำคัญ ต้องใส่ใจเรื่องการบริการให้แตกต่างจากที่อื่น ต้อง take care ลูกค้าให้ดีที่สุด นั่นคือจุดแข็งของรีสอร์ท เนื่องจากห้องพักมีจำนวนน้อย ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยเน้นความใส่ใจเพื่อให้ลูกค้าประทับใจและหวนกลับมาใหม่อีกครั้ง

5) ด้านการบริหารจัดการทรัพยากร มีการดูแลสิ่งแวดล้อม ไม่ใช่สารเคมี จัดกิจกรรมรณรงค์เรื่องแม่น้ำคูคลอง มีการใช้อุปกรณ์ amenities จากธรรมชาติ เครื่องสำอางเป็นสินค้า Organic ของท้องถิ่น

### 3.4) ผลการดำเนินงาน

1) รายจ่ายต่อเดือน 100,000-120,000 บาท ในขณะที่มีรายได้ 150,000-160,000 บาทต่อเดือน เพราะฉะนั้นยังคงมีกำไรประมาณเดือนละ 40,000 บาท

2) ที่พักมีอัตราการเข้าพักประมาณ 43% โดยห้องพักจะเต็มในช่วงวันหยุดเท่านั้น ส่วนวันธรรมดาจะมีบ้างเพียง 1-2 ห้องในบางวัน โดยที่เป็นลูกค้าเก่าที่กลับมาพักใหม่มากถึง 59%

3) ทางผู้ประกอบการโครงการมีแนวทางในการสร้างรายได้โดยมีพื้นที่ที่สามารถจัดเลี้ยงได้ใช้เป็นกิจกรรมสังสรรค์เน้นงานจัดเลี้ยง เกษียณ เลี้ยงรุ่น งานเลี้ยงปีใหม่ แต่ไม่มีจัดสัมมนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดงานแต่งงาน ซึ่งสามารถรองรับได้ถึง 400 คน นอกจากจะได้ค่าจัดเลี้ยงแล้วทำให้สามารถขายห้องได้อีกด้วย

4) ผู้ประกอบการพบว่ากิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชนนี้เป็นกิจกรรมที่ได้รับความนิยมอย่างมาก ผู้เข้าพักเข้าร่วมกิจกรรมมากถึง 70% ของผู้เข้าพัก

## 5.2.2 โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีゾート (Suanpalm Farmnok Resort)

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้ประกอบการ (ผู้จัดการโครงการ) สรุปได้ดังนี้

### 1) ช่วงก่อนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (ก่อนการก่อสร้าง)

#### 1.1) ทำเลที่ตั้ง (ที่ตั้ง ขนาดโครงการ ราคาที่ดิน กรรมสิทธิ์ และการเข้าถึง)

พื้นที่ตรงนี้ได้มาจากที่คนมาขายนินจา โดยนำที่ดิน(พื้นที่นา)มาใช้หนี้ และมีการซื้อที่ดินเพิ่มเติมมาเรื่อยๆ บนพื้นที่ 100 ไร่ (รวมฟาร์ม โชนสวนสัตว์ 20ไร่) ที่เหลือเป็นพื้นที่รีสอร์ทและกิจกรรมอื่นๆ กระจายกันไป ที่ดินจึงเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทสวนปาล์ม ราคาที่ดินจึงไม่สามารถทราบได้ ประเมินราคาในสมัยนั้นน่าจะหลักแสนต่อไร่ (ประเมินมูลค่าน่าจะจะได้ 300-400 ล้านบาทในราคาปัจจุบัน) มีการเข้าถึงโดยรถยนต์ส่วนบุคคลเท่านั้น (ยังไม่มีระบบขนส่งสาธารณะเข้าถึง)

#### 1.2) การศึกษาหาข้อมูลเพิ่มเติม

(1) เรียนรู้ระบบจากฝรั่งที่มาจัดการระบบให้ เรื่องการเพาะ การรักษา เรื่องหมอ สมัยก่อนหมอสัตว์ปีกไม่มี มีแต่หมอหมาแมว การดูแลและให้อาหารสัตว์ต้องมีโภชนาการที่เหมาะสม ครบ 5 หมู่ จะมีกลุ่มคนเลี้ยงนกศึกษาจริงจัง เรียนรู้จากกลุ่มคนเหล่านี้

(2) การบริหารรีสอร์ท ด้วยพื้นฐานทางด้านงานบริหารของผู้จัดการโครงการ ประกอบกับเนื่องจากรีสอร์ทมีจำนวนห้องไม่มาก จึงเป็นการดูแลกันเองเสมือนเป็นแขกของบ้าน ไม่ได้มีระบบการจัดการที่เป็นระบบระเบียบชัดเจนมากนัก ไม่ถึงขั้นมาตรฐานแบบโรงแรม 5 ดาว

(3) หน่วยงานมีสมาคมเศรษฐกิจไทย-จีน มีการศึกษาดูงานจากประเทศจีน 40-50 ครั้งในรอบ 6 ปี เพื่อนำมาเป็นที่ศึกษาและนำประสบการณ์มาปรับใช้ โดยเฉพาะแนวคิดการมองไปในทิศทางเดียวกันทั้งประเทศ เนื่องจากคนหนึ่งไม่ใช่แค่รู้หน้าที่ของตัวเองแต่เค้าจะต้องรู้หน้าที่ของคนอื่นด้วย แล้วจะนำไปสู่จุดหมายเดียวกัน

(4) การหาข้อมูลเรื่องการเกษตร ได้รับความรู้จากเกษตรกรอำเภอ เข้ามาดูแลให้ ได้หลายอำเภอ เนื่องจากมีการเปลี่ยน, ย้ายเกษตรกรอำเภออยู่ตลอด จึงทำให้มีโอกาสรู้จักหลายคน เวลาขาดวิทยากร ก็มีการส่งคนมาช่วย

#### 1.3) การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

เป้าหมายแรกจากแนวคิดริเริ่มเมื่อก่อตั้งโครงการ คือเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่เข้ามาติดต่อสวนปาล์มฟาร์มนกร ภายหลังเป็นกลุ่มที่มีความสนใจพิเศษ (Niche Market) ด้านการท่องเที่ยวผสมผสานเชิงเกษตร เชิงนิเวศ เน้นกลุ่มครอบครัว นอกจากนี้ยังเน้นกลุ่มสัมมนา และกลุ่มทัศนศึกษา ที่มาเป็นหมู่คณะมากขึ้น

## **2) ช่วงการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (ระหว่างการก่อสร้าง)**

### **2.1) แนวทางการออกแบบ**

แนวความคิดรีสอร์ท เป็นที่พักเชิงผสมผสาน ระหว่างเชิงนันทนาการและเชิงเกษตร ทางโครงการเป็นคนจัดวางผังและออกแบบภาพรวมเอง โดยให้สถาปนิกที่เป็นโยธาท้องถิ่น ช่วยเขียนแบบให้ จ้างมาเป็นโครงการไป โดยใช้ช่างหรือผู้รับเหมาจากช่างในท้องถิ่น หรือชาวบ้าน ที่ทำด้วยกันมานานอย่างต่อเนื่อง เริ่มต้นจากบ้านพักโซนริมน้ำ ต่อมาพบว่าผลตอบรับดี เริ่มมีกลุ่ม สัมมนาติดต่อเข้ามา เนื่องจากเรามีพื้นที่ทำกิจกรรมหลากหลายโซน เดิมมีแค่เพียง 15-16 ห้อง จึงขยายเพิ่มโซนฟาร์มเฮ้าส์ โซนสไตล์รีสอร์ทกึ่งโฮมสเตย์ (boutique) ให้มีความหลากหลายสไตล์ใน แต่ละโซน มีทรงไทยที่ชาวต่างชาติชอบ ในขณะที่นักท่องเที่ยวคนไทยจะชอบสไตล์ยุโรป จึงทำเพิ่มขึ้นมาเพื่อรองรับกลุ่มนี้

สามารถแบ่งเป็น 4 โซน ได้แก่ โซนริมน้ำ โซนทรงไทย โซนฟาร์มเฮ้าส์ โซนใหม่เบิร์ดการ์เด้น ที่เพิ่งสร้างแล้วเสร็จเปิดให้บริการในปี 2562 อีก 10 ห้อง รวมแล้วสามารถรองรับได้ 120 คน

### **2.2) การก่อสร้าง (งบประมาณและระยะเวลาการก่อสร้าง)**

การก่อสร้างเป็นลักษณะค่อยๆทยอยทำทีละเฟส ค่อยๆดูว่าช่วงไหนที่สามารถพัฒนาได้ เมื่อมีผลตอบรับดีก็ค่อยๆขยายส่วนรีสอร์ทไปเรื่อยๆ ราคาค่าก่อสร้างตามงบประมาณบ่งชี้รองรับรีสอร์ท ประมาณ 70 ล้านบาท (ไม่รวมที่ดิน) แบ่งออกเป็น

- 1) งบประมาณก่อสร้างทรงไทย(อาคารหลัก) ราคาก่อสร้างหลังละประมาณ 20 ล้านบาท ทยอยด้วยทรงไทยอีก 12 หลัง หลังละ 2-3 ล้านบาท
- 2) บ้านพักริมน้ำที่เป็นอาคารปูนราคาจึงไม่สูงมากนัก (ไม่ระบุ)
- 3) อาคารห้องพักส่วนใหม่ โซนเบิร์ดการ์เด้น ใช้งบประมาณ 2 ล้านบาท

## **3) ช่วงหลังการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (หลังการก่อสร้าง)**

### **3.1) การกำหนดราคาห้องพัก**

เนื่องจากมีรูปแบบและขนาดของห้องพักที่หลากหลาย ทำให้สามารถกำหนดราคาที่พักได้ในเรทราคา ที่กว้างมากขึ้น ตั้งแต่ 1,500-6,500 บาท (รวมอาหารเช้า)

### **3.2) การจัดกิจกรรมและค่าใช้จ่าย**

เป็นกิจกรรมเชิงเกษตร ที่อยู่ภายในโครงการ แบ่งเป็นประเภทที่เป็นค่าเข้าชมโซนสวนสัตว์ และกิจกรรมในโซนศูนย์การเรียนรู้วิถีไทย ราคาขึ้นอยู่กับอุปกรณ์ที่ต้องใช้ ราคากิจกรรมอยู่ที่ตั้งแต่ 120 บาท ถึง 250 บาท (ตาราง 14) โดยเป็นลักษณะกิจกรรมที่อยู่ภายในโครงการที่พัก ไม่มีการพานักท่องเที่ยวออกไปท่องเที่ยวในแหล่งชุมชนโดยรอบ

### 3.3) แนวคิดเชิงธุรกิจ (การบริหารจัดการ การจัดสรรบุคลากร การบริการ การตลาดและรายการส่งเสริมการขาย)

- 1) ผู้ประกอบการมีทั้งแนวคิดเชิงธุรกิจเป็นหลัก สำหรับแนวคิดเชิงชุมชนเป็นในแง่ของการใช้ความรู้ความสามารถของคนในชุมชน ใช้ทรัพยากรบุคคลจากคนในชุมชนเสียมากกว่า
- 2) การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ส่วนใหญ่ใช้คนในท้องถิ่น แต่ถ้าอยู่ไกลหรือหากเป็นชาวต่างด้าวก็มีที่พักให้ โดยมีพนักงานส่วนรีสอร์ท 10 คน มีคนดูแลรีสอร์ท 2 คน, หัวหน้าการตลาด 1 คน, หัวหน้ารีสอร์ท 1 คน, แม่บ้านดูแล 4 คน (แม่ครัวแม่บ้าน ทำร่วมกันกับสวนปาล์มฟาร์ม) และคนสวนใช้ร่วมกับสวนปาล์ม (เป็นคนสวนดูแลต้นไม้กินได้ 1 กลุ่ม และดูแลต้นไม้สวยงาม 1 กลุ่ม) โดยมีหลักการบริหารดังนี้ (1) พนักงานทั้งหมดต้องมีความเข้าใจเป็นไปในแนวทางเดียวกัน (2) หลักบริหารต้องมีพระเดชพระคุณ สิ่งหนึ่งคือหัวหน้างานจะต้องเก่งกว่า จึงจะคุมคนได้
- 3) การบริหารจัดการภายในรีสอร์ท มีการจัดจ้างผู้มีประสบการณ์ทางด้านบริหารมาเป็นผู้จัดการโครงการ โดยไม่ได้มีระบบตามมาตรฐานการบริการแบบโรงแรม
- 4) การบริหารจัดการด้านการเงิน เนื่องจากรายได้หลักมาจากสวนปาล์มฟาร์มมกอยู่แล้ว จึงมีการขายนกสร้างรายได้นำมาสนับสนุนรายได้ส่วนรีสอร์ท
- 5) ด้านการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย มีการใช้สื่อออนไลน์เป็นช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเป็นช่องทางหลัก มีการทำรายการส่งเสริมการขายโดยการเสนอราคาขายห้องพักลักษณะการขายแบบรวมอาหารด้วย
- 6) การบริหารจัดการด้านทรัพยากร ใช้วัตถุดิบที่ปลูกขึ้นเองในสวน เช่น ปลูกผักบุ้ง(ยอดผักบุ้ง) ก็จะนำผักบุ้งมาประกอบอาหาร ใช้เวลาปลูก 40 วัน เข้าเก็บมาผัด ซึ่งนำมาใช้ในร้านอาหารของโครงการด้วย

### 3.4) ผลการดำเนินงาน

- 1) ที่พักมีอัตราการเข้าพักทางโครงการไม่ได้ตอบเป็นตัวเลขเปอร์เซ็นต์ที่ชัดเจน ผู้ประกอบการให้ข้อมูลเพียงว่า ในช่วงวันธรรมดาจะมีบ้างเพียง 1-2 ห้องในบางวัน ส่วนวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดจะมีผู้เข้าพักเยอะ เนื่องจากนักท่องเที่ยวจะทราบว่าในโครงการจะมีกิจกรรมอะไรในเช้าวันถัดไป ส่วนใหญ่คนที่มาท่องเที่ยวสวนปาล์ม สวนนก เมื่อมาเที่ยวแล้วเห็นว่ามีรีสอร์ท จึงมักจะตัดสินใจพักแรมเลยเพื่ออยู่ทำกิจกรรมในวันรุ่งขึ้น (มีลูกค้าที่ตัดสินใจพักเลยแบบนี้เยอะ) อัตราเข้าพักเฉลี่ย มาพักส่วนใหญ่ 2 วัน 1 คืน
- 2) ทางผู้ประกอบการโครงการมีแนวทางในการสร้างรายได้ส่วนหนึ่ง เน้นไปที่กลุ่มทัศนศึกษาตามโรงเรียน เนื่องจากมีผู้เข้าพักเป็นจำนวนมากๆ และรองรับการประชุม สัมมนา จัดเลี้ยงงานแต่งงาน จัดกิจกรรม rally, outing



### 5.2.3 โครงการบางปะกงบัวทึบคลับแอนด์รีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ (เจ้าของโครงการ) สรุปได้ดังนี้

#### 1) ช่วงก่อนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (ก่อนการก่อสร้าง)

##### 1.1) ทำเลที่ตั้ง (ที่ตั้ง ขนาดโครงการ ราคาที่ดิน กรรมสิทธิ์ และการเข้าถึง)

โดยส่วนตัวผู้ประกอบการมีความชอบที่ดินติดริมน้ำและมีความชื่นชอบเล่นเรือ กีฬาทางน้ำ อยู่แล้ว เวลาซื้อที่ก็จะเลือกที่ดินติดแม่น้ำหรือทะเลสาบ ประกอบกับที่ดินผืนนี้อยู่ใกล้ถนน จึงซื้อที่นี้ไว้ใช้ที่บ้านพักคนงานก่อสร้าง เพื่อให้สามารถเดินทางไปทำงานที่นิคมฯได้สะดวก

ขนาดโครงการ 3.5 ไร่ ราคาที่ดิน (พ.ศ. 2555) ไร่ละ 3.5 ล้านบาท รวมประมาณ 12 ล้านบาท เป็นกรรมสิทธิ์ของโครงการเอง มีการเข้าถึงโดยรถยนต์ส่วนบุคคลเท่านั้น (ยังไม่มีระบบขนส่งสาธารณะเข้าถึง) และค่อนข้างหายากและซับซ้อน เนื่องจากอยู่เส้นทางเลียบริมทางคูขนานมอเตอร์เวย์

##### 1.2) การศึกษาหาข้อมูลเพิ่มเติม

1) เนื่องจากคุณศักดา มีธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างและงานรับเหมาระบบไฟฟ้า ประกอบกับมีกิจการโรงแรม (เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์) ที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน จึงมีพื้นฐานและความชำนาญในการบริหารงานโรงแรมเป็นทุน

2) มีการศึกษาและนำแนวความคิดต้นแบบจากท่าเรือญี่ปุ่น นำมาปรับใช้

##### 1.3) การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

เน้นกลุ่มที่มีความสนใจพิเศษ (Niche Market) โดยเฉพาะกลุ่มสนใจกิจกรรมกีฬาทางน้ำ และกิจกรรมเชิงนิเวศ โดยเน้นไปที่กลุ่มเพื่อนที่มาทำกิจกรรมร่วมกัน, กลุ่มครอบครัว, คู่รัก เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก โดยมีกลุ่มจัดเลี้ยง(ที่มาเป็นกลุ่ม หรือหมู่คณะ) เป็นเป้าหมายรอง

#### 2) ช่วงการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (ระหว่างก่อสร้าง)

##### 2.1) แนวทางการออกแบบ

แนวความคิดรีสอร์ท เป็นที่พักเชิงกีฬาและนันทนาการ และรีสอร์ทเชิงนิเวศ

สำหรับการออกแบบเนื่องจากเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างอยู่แล้ว จึงมีทีมออกแบบของตัวเอง ในการออกแบบ แรกเริ่มเดิมทีตั้งใจทำเป็นออนเซน แต่ดูจะเฉพาะเจาะจงเฉพาะกลุ่มเกินไป ซึ่งจะทำให้เสียพื้นที่ใช้สอย และจะเสียประโยชน์ไปในกรณีที่คนไม่ชอบ จึงปรับรูปแบบกลายเป็นส่วนบาร์แทน

##### 2.2) การก่อสร้าง (งบประมาณและระยะเวลาการก่อสร้าง)

ราคาอาคารหลังหลักประมาณ 20 ล้านบาท (เฉพาะงานก่อสร้างฐานราก 10 ล้านบาท)

ราคาก่อสร้างอาคารเมื่อปี พ.ศ.2560 และราคาอาคารย่อยรวมเบ็ดเสร็จอีกประมาณ 10 ล้าน

รวมงบประมาณสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดประมาณ 30 ล้านบาท (หากรวมราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็น 42 ล้านบาท)

### **3) ช่วงหลังการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (หลังการก่อสร้าง)**

#### **3.1) การกำหนดราคาห้องพัก**

ห้องพัก มี 2 รูปแบบหลัก

1) เป็นห้องแบบแฟมิลี่สวีท (80 ตร.ม.) อยู่ชั้น 2 อาคารหลัก ขนาด 2 ห้องนอน มีห้องครัว ห้องนั่งเล่น เตียง 2 ชั้น (รองรับได้ 6 ท่าน) จำนวน 1 ห้อง

2) เป็นห้องพักแบบหลัง (20 ตร.ม.) แบ่งเป็น 2 ประเภท

2.1) ห้องสตูดิโอ (สำหรับ 2 ท่าน) จำนวน 2 ห้อง

2.2) ห้องเอ็กเซ็คคิวทีฟ (สำหรับ 2 ท่าน) จำนวน 2 ห้อง

อัตราค่าบริการห้องพัก

1) ห้องแฟมิลี่สวีท ราคา 8,000 บาทต่อคืน (สำหรับ 6 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ)

2) ห้องสตูดิโอ ราคา 2,800 บาทต่อคืน (สำหรับ 2 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ)

3) ห้องเอ็กเซ็คคิวทีฟ ราคา 2,900 บาทต่อคืน (สำหรับ 2 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ)

4) ราคาเตียงเสริม 800 บาท/ท่าน

#### **3.2) การจัดกิจกรรมและค่าใช้จ่าย**

ทางรีสอร์ทเองมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมมากกว่าเน้นห้องพัก (สามารถรองรับได้ทั้งกิจกรรมที่เข้ามาภายใน 1 วัน โดยไม่พักค้างแรม) โดยมีรายละเอียดค่าใช้จ่ายขึ้นอยู่กับอุปกรณ์และน้ำมันเชื้อเพลิงที่ใช้ (ตารางที่ 18)

#### **3.3) แนวคิดเชิงธุรกิจ (การบริหารจัดการ การจัดสรรบุคลากร การบริการ การตลาดและรายการส่งเสริมการขาย)**

1) ผู้ประกอบการมีทั้งแนวคิดเชิงธุรกิจและแนวคิดด้านชุมชน ซึ่งโครงการบางปะกงอาจจะยังไม่ได้มีส่วนร่วมกับชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมมากนัก แต่ผู้ประกอบการมีแนวความคิดว่า อนาคตหากมีนักท่องเที่ยวเข้าพักเยอะขึ้น อยากส่งเสริม เสนอแนะให้ชาวบ้านทำอาหารพื้นบ้านทำขนมจากวัตถุดิบท้องถิ่น ขนาดพื้นที่ (เช่น ลูกจากมาทำขนม ลูกจากเชื่อม ปัจจุบันหาทานยาก, น้ำส้มสายชูจากต้นจาก เรียกว่า น้ำส้มจาก เป็นน้ำหวานที่ออกมาจากต้นจาก สามารถนำมาใช้ทำตำยา แต่ปัจจุบันยังไม่มีใครทำ มีแต่ตัดใบจากทำหลังคา ซึ่งภูมิปัญญาเหล่านี้ เกิดการเรียนรู้จากประสบการณ์เดิมที่เคยเป็นคนอยู่ริมน้ำมาตั้งแต่เด็ก

2) การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล พนักงาน 5 คน แบ่งเป็นพ่อบ้าน 1 คน ช่างดูแล 1 คน แม่บ้าน 1 คน แม่ครัว 1 คน ผู้จัดการ 1 คน สามารถหมุนเวียนช่วยกันได้ (มีแม่ครัวเป็นคนในท้องถิ่น, ผู้จัดการมาจากกรุงเทพฯ จะเข้ามาดูแลทุกวันศุกร์-เสาร์-อาทิตย์, พ่อบ้านมาจากภาคอีสาน ซึ่งทางรีสอร์ทที่มีพักให้พนักงาน เนื่องจากจำเป็นต้องมีคนดูแลโรงจอดเรือด้วย)

3) การบริหารจัดการ และการจัดการด้านการเงิน เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ทำด้วยความชอบส่วนตัว ใจรัก ทำแล้วมีความสุข แต่เมื่อมีคนนอกเข้ามาจึงต้องมีรายได้กลับมาพอที่จะดูแลเลี้ยงกิจการได้ รายได้ไม่ได้คาดหวัง ไม่ได้มุ่งเน้นทำผลกำไร ว่าลงทุนแล้วจะต้องคืนทุนในระยะเวลาอันสั้น ปัจจุบันยังไม่มีกำไรประเมินว่ามีกำไรเท่าไร หรือจะคืนทุนเมื่อไร เนื่องจากไม่ได้มองว่าให้เป็นธุรกิจที่จะต้องทำผลกำไรเป็นธุรกิจหลัก และเพิ่งเปิดโรงแรมเมื่อต้นปีที่ผ่านมา มีรายได้เดือนละ 100,000 บาท รายได้หลักมาจากการเช่าจอดเรือเป็นส่วนใหญ่ สัดส่วนรายได้มาจากค่าเช่าจอดเรือ 40-50% ส่วนค่าบริการห้องพักได้แค่ ศุกร์-อาทิตย์ ผลกำไรส่วนใหญ่ที่ได้มาจากค่าอาหาร ซึ่งค่าใช้จ่ายต่อเดือนก็ใกล้เคียง (เกือบแสนบาท) ซึ่งอันที่จริงก็ยังไม่พอสำหรับการคืนทุน หากจะคืนทุนได้จะต้องมีคนเข้าพักเต็มทุกคืน

4) ด้านการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย มีการใช้สื่อออนไลน์เป็นช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเป็นช่องทางหลัก มีการทำรายการส่งเสริมการขายโดยการเสนอราคาขายห้องพักแบบรวมอาหาร 2 มื้อ และรวมกิจกรรมบางอย่าง อาทิ แคนูให้เล่นฟรี

5) การบริหารจัดการด้านทรัพยากร

1) ในเรื่องวัตถุดิบในการประกอบอาหาร ได้มาจากแหล่งใกล้เคียงที่มีแหล่งคล้ายสะพานปลา ในบางช่วงสามารถมุ้งแม่ปลาได้เนื่องจากแม่น้ำบางปะกงยังมีความอุดมสมบูรณ์อยู่ โดยมีการซื้อวัตถุดิบจากท้องถิ่นที่กล่าวมา ที่นี้มีอาหารนำเสนอ เป็นลูกจากเชื่อมทำขึ้นมาจากวัตถุดิบในท้องถิ่น

2) ทางรีสอร์ทไม่ได้มีการทำเขื่อนกั้นน้ำ หลักการให้น้ำเข้ามา แล้วสามารถไหลออกไปได้อย่างธรรมชาติ ไม่ได้กั้น คงไว้ซึ่งระบบนิเวศ

### 3.4) ผลการดำเนินงาน

1) อัตราการเข้าพักประมาณ 20% ห้องพักจะเต็มช่วงวันเสาร์-อาทิตย์ สำหรับวันธรรมดาไม่ค่อยมีคนมาพัก ในหน้าร้อนจะมีนักท่องเที่ยวมากที่สุด 8 เดือนเต็ม ช่วงเดือนตุลาคม-เมษายน สำหรับหน้าฝน จะไม่สะดวกสำหรับกีฬาทางน้ำ ลมแรง ทำให้ไม่ค่อยมีคนเข้าพัก อัตราการพักเฉลี่ยของลูกค้า 1-2 ห้องต่อวัน พบว่าเป็นลูกค้าเก่ามีอัตราการกลับมาใหม่มากถึง 30-40%

2) รายได้เฉลี่ย 100,000 บาทต่อเดือน รายได้ส่วนใหญ่มาจากค่าเช่าจอดเรือ 40-50% โดยมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนเกือบหนึ่งแสนบาท ซึ่งก็ยังไม่เพียงพอสำหรับการคืนทุน

3) นักท่องเที่ยวผู้เข้าพักมีอัตราการออกไปทำกิจกรรมในชุมชนมากถึง 50% ของผู้เข้าพัก

#### 5.2.4 เปรียบเทียบกระบวนการในการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยง สรุปได้ดังนี้

**1) ช่วงก่อนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยง (ก่อนการก่อสร้าง)** พบว่า ทั้ง 3 โครงการมีความคล้ายคลึงกัน

(1) **ด้านทำเลที่ตั้ง** ทั้งสามโครงการมีทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีวิถีวัฒนธรรมที่น่าสนใจและรายล้อมด้วยทรัพยากรทางธรรมชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชนที่มีความงดงาม โดยที่เดวและบางปะกงโบ้ทคลับจะมีความได้เปรียบในแง่เป็นทำเลที่ตั้งที่มีทัศนียภาพสวยงามอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง ซึ่งทางสวนปาล์มฟาร์มมกเป็นลักษณะของการออกแบบทัศนียภาพของโครงการขึ้นมาแทนในกระบวนการช่วงถัดไป

(2) **ด้านเตรียมความพร้อมในการแสวงหาความรู้** ในกระบวนการที่ยังไม่มีความรู้ในด้านที่สนใจหรือไม่มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่เดวารีสอร์ทและสวนปาล์มฟาร์มมกริสอร์ท มีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมทั้งการศึกษาด้วยตนเองจากหนังสือและบทความทั่วไป ตลอดจนการเข้ารับการอบรมและศึกษาดูงานจากโครงการต้นแบบ โดยเดวามี ชมพร คาบานา เป็นโครงการต้นแบบ สำหรับสวนปาล์มฟาร์มมกมีการศึกษาดูงานจากประเทศจีน ภายใต้หน่วยงานมีสมาคมนเศรษฐกิจไทย-จีน และบางปะกงโบ้ทคลับ มีการศึกษาและนำแนวความคิดต้นแบบจากท่าเรือญี่ปุ่น เพื่อนำมาปรับใช้ในโครงการ สำหรับบางปะกงโบ้ทคลับแอนดริสอร์ทแม้ว่าจะมีประสบการณ์ด้านอสังหาริมทรัพย์แต่ก็มีการเพิ่มพูนความรู้จากโครงการต้นแบบด้วยเช่นกัน

(3) **ด้านกลุ่มเป้าหมาย** ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจพิเศษ (Niche Market) และกลุ่มครอบครัวเป็นหลัก

#### ข้อสังเกตเพิ่มเติม

(1) ผู้ประกอบการเดวารีสอร์ท มีการศึกษาข้อมูลก่อนการพัฒนาทั้งเชิงวิชาการและการดูงานครบทุกด้าน

(2) การกำหนดกลุ่มเป้าหมายของโครงการ มักมีการกำหนดมากกว่า 3 กลุ่มขึ้นไป ทั้งนี้โครงการสวนปาล์มฟาร์มมกมีทางเลือกสำหรับการสัมมนา ดูงาน และกลุ่มจัดเลี้ยงเพิ่มเติม เช่นเดียวกับเดวารีสอร์ทที่ทำการรับจัดงานแต่งงาน เน้นเป้าหมายกลุ่มจัดเลี้ยงเช่นกัน (ตารางที่ 21)

**2) ช่วงการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยง (ระหว่างก่อสร้าง)** พบว่าทั้ง 3 โครงการมีความคล้ายคลึงกัน

(1) **ด้านการออกแบบ** ใช้สถาปนิกผู้เชี่ยวชาญจากท้องถิ่นในการออกแบบ ตลอดจนการใช้ช่างก่อสร้างจากคนในท้องถิ่น หรือช่างผู้มีความชำนาญจากพื้นที่ใกล้เคียง

(2) **ด้านรูปแบบทางกายภาพ** มีความสอดคล้องกับแนวคิดของโครงการและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของทำเลที่ตั้ง

(2) **ด้านการก่อสร้าง** โครงการเดวารีสอร์ทที่ใช้ระยะเวลาก่อสร้างแล้วเสร็จในคราวเดียวเป็นเวลา 2 ปี ส่วนสวนปาล์มฟาร์มนกและบางปะกงโบ๊ทคลับเป็นการทยอยก่อสร้าง

ข้อสังเกตเพิ่มเติม

(1) ด้วยพื้นที่โครงการที่มีขนาดใหญ่ของสวนปาล์มฟาร์มนกประกอบกับการทยอยเพิ่มเฟสการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องส่งผลให้รูปแบบกายภาพของที่พักของสวนปาล์มฟาร์มนกมีความหลากหลายกว่าอีก 2 แห่ง (ตารางที่ 21)

ตารางที่ 21 สรุปกระบวนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว ช่วงก่อนและระหว่างการก่อสร้าง ของโครงการกรณีศึกษา

กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว		DV	SP	BBC	
ก่อนการก่อสร้าง	1.ทำเล ที่ตั้ง	ทัศนียภาพทางธรรมชาติ (ดีริมแม่น้ำบางปะกง)	✓	×	✓
		ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีวิถีวัฒนธรรมที่น่าสนใจ	✓	✓	✓
	2.ราคาที่ดิน	(ไม่รวมก่อสร้าง)	8 ลบ.	ไม่มีข้อมูล	12 ลบ.
	3.ขนาดโครงการ		18 ไร่	100 ไร่	3.5 ไร่
	4.การเข้าถึง	รถยนต์ส่วนบุคคล (ยังไม่มีขนส่งสาธารณะเข้าถึง)	✓	✓	✓
	5.การศึกษาหาข้อมูล	การค้นคว้าข้อมูลความรู้จากหนังสือและบทความ	✓	×	×
		เข้ารับการอบรมจากผู้เชี่ยวชาญ	✓	✓	×
		ศึกษาข้อมูล หรือดูงานจากโครงการต้นแบบ	✓	✓	✓
		นำประสบการณ์เกี่ยวเนื่องด้านอสังหาฯมาปรับใช้	✓	×	✓
	6.กำหนดกลุ่มเป้าหมาย	กลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market)	✓	✓	✓
ครอบครัว		✓	✓	✓	
กลุ่มเพื่อน		✓	×	✓	
คู่รัก		✓	×	✓	
กลุ่มสัมมนา กลุ่มทัศนศึกษาดูงาน		×	✓	×	
	กลุ่มจัดเลี้ยง	✓	×	✓	
ระหว่างก่อสร้าง	7.การออกแบบ	มีสถาปนิกออกแบบ	✓	✓	✓
	8.แนวคิดงานออกแบบ (รูปแบบกายภาพ)	การออกแบบสวยงามและสอดคล้องกับบริบทของพื้นที่	✓	✓	✓
		มีหลากหลายรูปแบบ	×	✓	×
	9.งบประมาณก่อสร้าง	(ไม่รวมราคาที่ดิน)	15 ลบ.	70 ลบ.	30 ลบ.
	10.งานก่อสร้าง	ใช้ช่างก่อสร้างในท้องถิ่น	✓	✓	×
		ใช้ช่างผู้เชี่ยวชาญที่อยู่พื้นที่ใกล้เคียง	×	✓	✓
11.ระยะเวลาก่อสร้าง	ก่อสร้างแล้วเสร็จในครั้งเดียว (ไม่รวม Renovate)	2 ปี	×	×	
	ทยอยก่อสร้าง ไม่ได้ต่อเนื่องแล้วเสร็จในครั้งเดียว	×	✓	✓	

✓ คือ มีขั้นตอนดังกล่าว × คือ ไม่มีขั้นตอนดังกล่าว

DV คือ Dheva Resort SP คือ Suanpalm Farmnok BBC คือ Bangpakong Boat Club & Resort

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

**3) ช่วงหลังการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยง (หลังการก่อสร้าง)** การพัฒนาในช่วงนี้แบ่งย่อย ออกเป็น 3 ส่วน ที่แต่ละโครงการมีความคล้ายคลึงกัน ได้แก่

(1) **แนวทางในการดำเนินธุรกิจ** ทั้ง 3 โครงการ มีทั้งแนวคิดเชิงธุรกิจและแนวคิดต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชนด้วย โครงการเดวามีความร่วมมือกับชุมชนอย่างต่อเนื่องชัดเจนที่สุด การคัดเลือกกิจกรรมของทั้ง 3 โครงการมีการคำนึงถึงทรัพยากรที่มีในโครงการและในชุมชน ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายกิจกรรมของบางปะกงโบ้ทคลับ มีราคาค่อนข้างสูง เนื่องจากมีต้นทุนเรื่องน้ำมันและอุปกรณ์เครื่องเล่นที่ราคาค่อนข้างสูง

(2) **แนวทางการบริหารจัดการ** ทั้ง 3 โครงการมีความคล้ายคลึงกัน ด้านบุคลากร ส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่นหรือจากพื้นที่ใกล้เคียง มีการใช้สื่อออนไลน์เป็นช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเป็นช่องทางหลัก รวมถึงมีการทำรายการส่งเสริมที่คล้ายคลึงกัน คือการเสนอราคาขายห้องพักแบบรวมอาหารเช้าหรือแถมกิจกรรมบางอย่าง อาทิ การเช่าเต้าสมุนไพรรองเดว, รถกอล์ฟให้ขับฟรีของสวนปาล์มฟาร์มนก และค่ายค่าบริการฟรีของบางปะกงโบ้ทคลับ รวมถึงมีส่วนร่วมในการเข้าร่วมกิจกรรมภายในโครงการ สำหรับการบริหารจัดการ เป็นลักษณะแบบไม่ได้มีระบบตามมาตรฐานการบริการแบบโรงแรม โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกมีการจัดจ้างผู้จัดการมาบริหารแทน เช่นเดียวกับบางปะกงโบ้ทคลับ ซึ่งเจ้าของบางปะกงโบ้ทคลับก็ลงมาดูแลร่วมด้วย ในขณะที่เดวเจ้าของลงมาดูแลบริหารจัดการเองทั้งหมด โดยให้ความสำคัญต่อการบริการเป็นหัวใจสำคัญ เมื่อผู้ประกอบการลงมาดูแลลูกค้าด้วยตนเอง ประกอบกับห้องพักมีจำนวนน้อย ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยเน้นความใส่ใจเพื่อให้ลูกค้าประทับใจและหวนกลับมาใหม่ โดยทั้ง 3 โครงการมีพื้นที่ที่เป็นนิเวศวิทยา ผู้ประกอบการจึงมีการคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมร่วมกับการอนุรักษ์

(3) **แนวคิดในการพัฒนาโครงการในอนาคต** ทั้งเดวและบางปะกงโบ้ทคลับมีแผนการขยายโครงการในรูปแบบวิลล่าเพิ่มเติม และมีแผนการที่จะจัดกิจกรรมเกี่ยวกับชุมชนอย่างต่อเนื่องในอนาคต สำหรับสวนปาล์มฟาร์มนกเพิ่งจะทำการเปิดห้องพักรีสอร์ทคาร์เด็น ในช่วงต้นปี 2562 ที่ผ่านมา จึงยังไม่มีแผนการพัฒนาโครงการในอนาคตอันใกล้

#### ข้อสังเกตเพิ่มเติม

(1) **แนวคิดด้านชุมชน** ของเดวารีสอร์ท มีความร่วมมือกับชุมชนอย่างต่อเนื่องและชัดเจนที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดริเริ่ม ที่ต้องการอยู่ร่วมกันได้กับชุมชนที่มีมาตั้งแต่ต้น

(2) **ด้านการบริหารจัดการ** แต่ละโครงการมีความแตกต่างกัน หากโครงการที่ผู้ประกอบการลงมาดูแลเอง อย่างเดวและบางปะกงโบ้ทคลับ ซึ่งโครงการเองให้ความสำคัญกับงานบริการเป็นหัวใจสำคัญอยู่แล้ว ประกอบกับจำนวนห้องพักน้อยทำให้สามารถดูแลลูกค้าอย่างทั่วถึง ลูกค้าประทับใจและหวนกลับมาใหม่ (ตารางที่ 22)

ตารางที่ 22 สรุปกระบวนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว ช่วงหลังการก่อสร้าง ของโครงการกรณีศึกษา

กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว		DV	SP	BBC	
หลังการก่อสร้าง	แนวทางในการดำเนินการทางธุรกิจ				
	12.กำหนดราคาห้องพัก	(บาทต่อคืน)	3,200-4,200	1,500-6,500	2,800-8,000
	13.การเลือกกิจกรรม	ใช้ทรัพยากรที่มีในโครงการ	✓	✓	✓
		คำนึงถึงทรัพยากรที่มีในชุมชนแวดล้อม	✓	✓	✓
		ใช้ความรู้ของพนักงาน เป็นการสร้างรายได้เสริม	✓	×	✓
		ใช้ความรู้ของคนในชุมชน สร้างรายได้ให้ชุมชน	✓	✓	✓
	14.ค่าใช้จ่ายกิจกรรม	(บาทต่อกิจกรรม)	190-550	120-250	1,200-15,000
	15.แนวคิดเชิงธุรกิจ	ไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรจากที่พักเป็นรายได้หลัก	✓	✓	✓
	16.แนวคิดด้านชุมชน	มีแนวคิดต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชน	✓	✓	✓
		ต้องการใช้ศักยภาพหรือทรัพยากรจากชุมชน	✓	✓	✓
เคยมีความร่วมมือกับชุมชน		×	✓	✓	
มีความร่วมมือกับชุมชนอย่างต่อเนื่อง		✓	×	×	
หลังการก่อสร้าง	แนวทางการบริหารจัดการ				
	17.การบริหารจัดการ	ไม่เป็นระบบมาตรฐานแบบโรงแรม	✓	✓	✓
		บริหารจัดการด้วยตนเองหรือจากคนในครอบครัว	✓	×	✓
		จ้างผู้เชี่ยวชาญมาบริหารจัดการแทน	×	✓	✓
	18.บุคลากร	จำนวนรวม	6 คน	10 คน	5 คน
		บุคลากรเป็นคนในพื้นที่ท้องถิ่น	✓	✓	✓
		บุคลากรเป็นคนต่างถิ่น	×	✓	✓
	19.การตลาด	ช่องทางขาย ออนไลน์อย่างเดียว	✓	✓	✓
		จัดรายการส่งเสริมการขาย (ราคารวมอาหารหรือกิจกรรม)	✓	✓	✓
	20.ด้านสิ่งแวดล้อม	คำนึงถึงระบบนิเวศและสิ่งแวดล้อม	✓	✓	✓
จัดกิจกรรมเชิงนิเวศและเชิงอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม		✓	×	✓	
21.หลักการบริการ	เน้นการบริการเป็นหัวใจสำคัญ	✓	×	✓	
แนวคิดการพัฒนาโครงการในอนาคต	มีแผนการขยายโครงการในอนาคต	✓	×	✓	
	มีแผนกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนอย่างต่อเนื่อง	✓	×	✓	

✓ คือ มีขั้นตอนดังกล่าว × คือ ไม่มีขั้นตอนดังกล่าว

DV คือ Dheva Resort SP คือ Suanpalm Farmnok BBC คือ Bangpakong Boat Club &amp; Resort

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ



### 5.3 แนวทางการจัดกิจกรรมของโครงการร่วมกับชุมชน

จากการวิเคราะห์แนวทางการจัดกิจกรรมของแต่ละโครงการร่วมกับชุมชน พบว่ามีความเหมือนและแตกต่างกัน สรุปได้ดังนี้

1) โครงการเดวารีสอร์ท นักท่องเที่ยวเป็นผู้ใช้บริการกิจกรรมทั้งภายในที่พักและท่องเที่ยววิถีชุมชนผ่านการจัดการของโครงการที่พัก ด้วยการจองล่วงหน้าเพื่อบันทึกหมายวันเวลา จำนวนคน และกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการเข้าร่วม โดยที่พักรจะประสานความร่วมมือไปยังผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน มีการวางแผนและตัดสินใจร่วมกันกับคนในชุมชน ในการพานักท่องเที่ยวมาใช้บริการ ตลอดจนการกำหนดราคาค่าใช้จ่ายในแต่ละกิจกรรม ตามความต้องการของคนในชุมชนที่เป็นเจ้าของ โดยที่รายได้ทั้งหมด เป็นของชุมชน หรือเจ้าของกิจกรรมนั้นๆ โครงการที่พักไม่ได้หักค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด

2) โครงการสวนปาล์มฟาร์มนครีสอร์ท นักท่องเที่ยวเป็นผู้ใช้บริการกิจกรรมที่อยู่ภายในที่พักเท่านั้น และโครงการไม่ได้มีการจัดการพานักท่องเที่ยวไปใช้บริการของชุมชน โดยที่โครงการจะเป็นลักษณะการประสานความต้องการไปยังผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชนให้จัดกิจกรรมเข้ามาร่วมภายในโครงการเสียมากกว่า โดยเป็นลักษณะการจัดจ้างหรือว่าจ้าง เกิดเป็นรายได้ให้กับคนในชุมชน แต่โครงการไม่ได้มีการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวไปยังแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนแต่อย่างใดเป็นเพียงกิจกรรมภายในโครงการเท่านั้น

3) โครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท นักท่องเที่ยวเป็นผู้ใช้บริการกิจกรรมภายในที่พักและโครงการประสานพานักท่องเที่ยวไปทำกิจกรรมชุมชน แต่โครงการยังไม่มีความร่วมมือกับทางชุมชนโดยตรง เป็นลักษณะการพาไปเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวที่เปิดเป็นสาธารณะอยู่แล้ว ซึ่งเป็นการกระจายรายได้จากการท่องเที่ยว เกิดการจับจ่ายใช้สอยให้แก่ชุมชน ในส่วนของผู้ประกอบการที่พักรก็จะได้รับรายได้จากค่าอุปกรณ์ ได้แก่ ค่าเช่าเรือท่องเที่ยว ทั้งนี้โครงการเริ่มมีการจัดกิจกรรมเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR : Corporate Social Responsibility) โดยการพาคายัคเก็บขยะจากแม่น้ำลำคลองร่วมกับชุมชน

#### 5.4 ข้อดี ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและนำมาวิเคราะห์ พบว่ากระบวนการพัฒนาโครงการของแต่ละแห่ง มีข้อดี ข้อจำกัด ดังต่อไปนี้

1) ข้อดี ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการทั้ง 3 โครงการมีแนวคิดริเริ่มมาจากความชอบและสนใจในกิจกรรมเป็นการส่วนบุคคล ประกอบกับที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของโครงการเอง ส่งผลให้การทำธุรกิจไม่ได้มุ่งหวังเพียงแค่ผลกำไรสูงสุดแต่เพียงอย่างเดียว และยังมีแนวความคิดในการอยู่ร่วมกันได้กับชุมชนแวดล้อมอีกด้วย ซึ่งการเข้าไปมีส่วนร่วมร่วมกับชุมชนในการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวรู้จักและเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยวชุมชนมากยิ่งขึ้น โดยค้นพบว่าผู้เข้าพักเข้าร่วมในกิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชนเฉลี่ยมากกว่า 60% ของผู้เข้าพัก และการที่ผู้ประกอบการที่พักจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวนั้น ส่งผลต่ออัตราการเข้าพักที่สูงขึ้นหรือนานขึ้น และมีการอยากกลับมาใหม่เพื่อทำกิจกรรมอื่นที่ยังไม่ได้ทำในครั้งถัดไป โดยเฉพาะเดวารีสอร์ทที่มีการกลับมาพักซ้ำถึง 59% ส่วนบางปะกงโบ้ทคลับมีสัดส่วนการกลับมาพักใหม่มากถึง 40% ทั้งนี้สวนปาล์มฟาร์มนกไม่ได้ให้ข้อมูลในส่วนนี้

2) ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในการก่อสร้างนั้น ทั้ง 3 โครงการใช้งบประมาณการลงทุนค่อนข้างสูง และมีอุปสรรคด้านสภาพแวดล้อมและฤดูกาล เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับอาชีพการเกษตรของคนท้องถิ่น ทำให้กิจกรรมจำเป็นต้องอาศัยเวลาที่ชุมชนสะดวก ช่วงว่างเว้นจากเวลาทำอาชีพหลัก และหากไม่ตรงช่วงฤดูกาลจะไม่สามารถจัดกิจกรรมบางอย่างได้ อาทิ กิจกรรมการท่องเที่ยวสวนมะม่วง หรือกิจกรรมทางน้ำที่ต้องดูสภาพน้ำขึ้น น้ำลง หรือช่วงผักตบชวาจะไม่สามารถลงทำกิจกรรมทางน้ำได้ เพราะฉะนั้นแล้วการจัดกิจกรรมลักษณะนี้จึงจำเป็นต้องมีการนัดหมายและวางแผนการล่วงหน้า ไม่สามารถเปิดรองรับได้ตลอดเวลา การมีส่วนร่วมร่วมกับชุมชนจึงมีความสำคัญ แต่อย่างไรก็ตามพบว่ารายได้จากการทำธุรกิจประเภทนี้ยังมีอัตราการเข้าพักที่ไม่สูงนัก อยู่ระหว่าง 20%-34% การมีกิจกรรมหรือช่องทางสร้างรายได้ทางอื่นภายในโครงการที่พักจึงมีส่วนช่วยในการสร้างรายได้เสริมให้แก่โครงการ สำหรับบางผู้ประกอบการบางรายต้องอาศัยรายได้หลักจากธุรกิจอื่น นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคเรื่องหน่วยงานรัฐที่ยังไม่ได้รับการประสานร่วมมือหรือความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐเท่าที่ควรในเรื่องการประชาสัมพันธ์ หรือระบบโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะการเข้าถึง ไม่ว่าจะเป็นป้ายบอกทาง ถนน เส้นทางเดินรถประจำทาง เป็นต้น (ตารางที่ 23)

ตารางที่ 23 สรุปข้อดี ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการมีส่วนร่วมกับชุมชน ของโครงการกรณีศึกษา

	เดวา	สวนปาล์มฟาร์มนก	บางปะกงโป้ทคลับ
<b>ในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</b>			
<b>ข้อดี</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. พื้นที่เป็นกรรมสิทธิ์ของโครงการเอง</li> <li>2. ความตั้งใจเป็นที่พักส่วนตัวด้วย จึงไม่ได้มุ่งหวังผลกำไร</li> <li>3. การจัดกิจกรรมในที่พัก ส่งผลให้อัตรการเข้าพักสูงขึ้นหรือนานขึ้น ประมาณ 43% และมีกรกลับมาใหม่มากถึง 95%</li> <li>4. การสร้างรายได้เสริมนอกจากการขายห้องพัก ด้วยการเพิ่มกิจกรรม ทำให้ผลการดำเนินงานมีกำไร 40,000 ต่อเดือน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. พื้นที่เป็นกรรมสิทธิ์ของโครงการเอง</li> <li>2. เปิดบริการเพื่อรองรับกลุ่มคนที่มาศึกษาดูงานในสวนสัตว์ ทำให้ไม่ได้คาดหวังในผลกำไรจากที่พักเป็นหลัก</li> <li>3. ผู้ที่มาทำกิจกรรมในสวนสัตว์ เมื่อเห็นว่ามีที่พัก ก็ตัดสินใจเข้าพักในที่ที่ หรือกลับมาใหม่เพื่อเข้าพักในครั้งถัดไป</li> <li>4. การปรับการตลาด เพิ่มกลุ่มเป้าหมายให้ขายห้องพักได้คราวละหลายๆ และมีรายได้จากค่ากิจกรรมในโครงการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. พื้นที่เป็นกรรมสิทธิ์ของโครงการเอง</li> <li>2. เป็นที่ดินทำเลที่มีศักยภาพ ทำเลเป็นศูนย์กลางทางน้ำ ทั้งแม่น้ำและทะเล</li> <li>3. มีธุรกิจหลักอื่นจึงไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรจากส่วนที่พนักนี้เป็นรายได้หลัก</li> <li>4. ผู้ที่มาทำกิจกรรม เมื่อเห็นว่ามีที่พัก มีการวางแผนเพื่อมาเข้าพักในครั้งถัดไปพบว่ามีการกลับมามากถึง 30-40%</li> <li>5. รายได้จากกิจกรรมอื่น นอกจากการขายห้องพัก ทำให้มีรายได้สามารถอยู่ได้</li> </ol>
<b>ข้อจำกัด (ปัญหาอุปสรรค)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. งบประมาณการลงทุนสูง</li> <li>2. การแก้ปัญหาที่ดิน</li> <li>3. เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ จึงต้องปรับแผนการก่อสร้าง ปรับแบบ ลดสเปก ของสถาปนิก</li> <li>4. อัตรการเข้าพักไม่สูงมาก ส่งผลต่อรายได้และผลประกอบการ จำเป็นต้องมีการหารายได้เสริมจากส่วนอื่นเป็นการทดแทน</li> <li>4. กิจกรรมจำเป็นต้องอาศัยช่วงว่างเว้นจากเวลาทำอาชีพหลัก และฤดูกาล</li> <li>5. การจองที่พักผ่าน OTA ขายเกินจำนวน</li> <li>6. ขาดความช่วยเหลือ หรือร่วมมือจากภาครัฐ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. งบประมาณการลงทุนสูง</li> <li>2. การแก้ปัญหาที่ดิน</li> <li>3. อัตรการเข้าพักไม่สูงมาก ส่งผลต่อรายได้และผลประกอบการ จำเป็นต้องมีการหารายได้เสริมจากส่วนอื่นเป็นการทดแทน</li> <li>4. ขาดการประสานความช่วยเหลือ หรือความร่วมมือจากภาครัฐ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. งบประมาณการลงทุนสูง</li> <li>2. การเข้าถึงลำบาก</li> <li>3. อัตรการเข้าพักไม่สูงมาก ส่งผลต่อรายได้และผลประกอบการ จำเป็นต้องมีการหารายได้เสริมจากส่วนอื่นเป็นการทดแทน</li> <li>4. สภาพแวดล้อมและปรากฏการณ์ทางธรรมชาติ อาทิ น้ำขึ้น-น้ำลง ผักตบชวา</li> </ol>
<b>ในกระบวนการมีส่วนร่วมกับชุมชน</b>			
<b>ข้อดี</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จากวิกฤตนี้ทว่าม กลายเป็นโอกาสในการพัฒนาความสัมพันธ์อันดีต่อกันระหว่างผู้ประกอบการและคนในชุมชน</li> <li>2. ได้รับความรู้จากคนในชุมชนด้านเกษตรที่เป็นอาชีพหลักของคนในท้องถิ่น มาปรับใช้ในโครงการ</li> <li>3. เกิดความร่วมมือและเกื้อกูลกันในชุมชนสามารถอยู่ร่วมกันได้</li> <li>4. การท่องเที่ยววิถีชุมชนเป็นกิจกรรมที่ได้รับความนิยม ผู้เข้าพักร่วมกิจกรรมถึง 70%</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ได้รับการสนับสนุนจากบุคคลในชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เข้ามาให้ความรู้กันในเชิงเกษตรที่เป็นอาชีพหลักของคนในท้องถิ่นมาปรับใช้ในโครงการ</li> <li>2. นำผลิตภัณฑ์หรือภูมิปัญญาชุมชนเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมภายในโครงการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. นักท่องเที่ยวผู้เข้าพักมีอัตราออกไปทำกิจกรรมในชุมชนมากถึง 50%</li> </ol>
<b>ข้อจำกัด</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. คนในชุมชนขาดความรู้ ด้านสื่อออนไลน์ และภาษาต่างประเทศ</li> <li>2. ชุมชนมีอาชีพหลัก ไม่สามารถทำกิจกรรมได้ทุกช่วงเวลา</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการไม่ได้ให้ความเห็นเรื่องนี้</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการยังไม่มีความเห็นในส่วนนี้</li> </ol>

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

## 5.5 ความพึงพอใจของชุมชนและนักท่องเที่ยวที่มีต่อโครงการกรณีศึกษา

จากการสัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน สรุปได้ดังนี้

1) ความพึงพอใจของชุมชนต่อโครงการกรณีศึกษา พบว่า ชุมชนที่ร่วมทำกิจกรรมกับโครงการมีความมีความพึงพอใจสูง เนื่องจากโครงการมีความร่วมมือกับชุมชนในระดับสูง เกิดเป็นความสัมพันธ์อันดี ช่วยให้เกิดการกระจายรายได้สู่ชุมชน โดยมีข้อคิดเห็นว่าควรมีการจัดการที่ดี เพราะหากนักท่องเที่ยวมาเยอะแล้วจัดการไม่ได้อาจจะส่งผลเสียต่อสภาพความเป็นอยู่และสิ่งแวดล้อมของชุมชนได้ ส่วนโครงการที่มีส่วนร่วมกับชุมชนระดับน้อย ได้แก่โครงการสวนป่าลัมพารมก ที่มีความร่วมมือในแง่การใช้ทรัพยากรจากบุคคลในท้องถิ่นมาเป็นพนักงานและมีการเลือกกิจกรรมที่เป็นภูมิปัญญาหรือความรู้ความสามารถจากคนในท้องถิ่นเข้ามามีส่วนร่วมในบางกิจกรรมของโครงการเท่านั้น ชุมชนจึงมีความพึงพอใจที่น้อยลง สำหรับโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแม้ว่าโครงการจะมีส่วนร่วมร่วมกับชุมชนระดับน้อยเนื่องจากเพิ่งเริ่มต้น โดยการจัดกิจกรรมเพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม Corporate Social Responsibility (CSR) ซึ่งชาวชุมชนก็คิดว่าเป็นแนวคิดริเริ่มที่ดี (ตารางที่ 24)

ตารางที่ 24 ความพึงพอใจของชุมชนต่อโครงการกรณีศึกษา

ระดับความพึงพอใจ	ระดับการมีส่วนร่วม	เดวา			สวนป่าลัมพารมก			บางปะกงโบ้ทคลับ		
		ชอบสูง	เฉยๆ กลาง	ไม่ชอบน้อย	ชอบสูง	เฉยๆ กลาง	ไม่ชอบน้อย	ชอบสูง	เฉยๆ กลาง	ไม่ชอบน้อย
1. ความพึงพอใจ		<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
2. การมีส่วนร่วม		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>
3. การเอื้อประโยชน์ชุมชน		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
4. ข้อดี		1. สร้างรายได้ ชุมชนแข็งแรง 2. มีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน 3. คนภายนอกเข้าถึงได้มากขึ้น 4. ที่พักเข้ามามีส่วนช่วยในการประชาสัมพันธ์ และทักษะด้านภาษาให้แก่นักท่องเที่ยว			1. เป็นการดีที่โครงการมีแนวคิดที่จะส่งเสริมกิจกรรมท้องถิ่น 2. มีรายได้จากการได้รับการว่าจ้างเข้าไปจัดแสดงหรือเข้าร่วมในบางกิจกรรมภายในโครงการ			1. เป็นแนวโน้มที่ดี ที่โครงการมีความคิดที่จะจัดกิจกรรมร่วมกับชุมชน เริ่มจากการจัดกิจกรรม CSR พายคายัคเก็บขยะจากแม่น้ำร่วมกับชุมชน		
5. ข้อจำกัด		1. คนในชุมชนขาดความรู้ในการประชาสัมพันธ์ และสื่อออนไลน์ 2. คนในชุมชนขาดความรู้ความสามารถและทักษะด้านภาษาต่างประเทศ			1. ชุมชนรู้สึกเข้าถึงผู้ประกอบการยาก			1. ยังไม่มีความเห็นด้านความร่วมมือในการจัดกิจกรรมร่วมกับชุมชน		
6. ข้อคิดเห็น/เสนอแนะ		1. เป็นห่วงเรื่องการจัดการนักท่องเที่ยว หากมีจำนวนมากแต่จัดการไม่ได้ อาจส่งผลเสียได้			1. ทางโครงการมีกิจกรรมภายในโครงการ จึงไม่ได้เอื้อประโยชน์ต่อชุมชนมากนัก			1. เพิ่งเปิดบริการได้ไม่นาน จึงไม่สามารถวัดผลได้มากนัก		

คือ อยู่ในระดับดังกล่าว

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนร่วมในชุมชนแวดล้อม

2) ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่อโครงการกรณีศึกษา แบ่งออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน ได้แก่

2.1) จากการสัมภาษณ์ผู้เข้าพักในโครงการกรณีศึกษา 2 แห่ง พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่จะเข้าพักของนักท่องเที่ยว ให้ความสำคัญในเรื่อง ทัศนียภาพและบรรยากาศมาเป็นอันดับแรก รองลงมาเป็นรูปแบบความสวยงามในการออกแบบ และทรัพยากรแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน ซึ่งนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ได้ให้ความเห็นว่า พึงพอใจให้มีการจัดกิจกรรมในที่พักแต่อาจยังไม่ใช่ปัจจัยแรกในการตัดสินใจเข้าพัก ในขณะที่ความพึงพอใจภายหลังจากการเข้าพัก นักท่องเที่ยวประทับใจในทรัพยากรและแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน รวมถึงการบริการที่เป็นมิตร ให้ความพึงพอใจเพิ่มสูงมากขึ้นกว่าที่คาดหวัง ทำให้เกิดความรู้สึกประทับใจ อยากแนะนำต่อและอาจกลับมาพักใหม่

ส่วนกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการทำคือลักษณะกิจกรรมที่เข้าถึงความเป็นอยู่ในวิถีชีวิตของชุมชนอย่างแท้จริง อาทิ การทำนา เกี่ยวข้าว ซึ่งเป็นกิจกรรมตามช่วงฤดูกาล โดยนักท่องเที่ยวได้ให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมว่า ในการพาไปท่องเที่ยวชุมชนนั้นต้องการให้ที่พักจัดกิจกรรมที่เจาะลึกยิ่งขึ้นเชิงให้ความรู้ หรือทำกิจกรรมร่วมกับชุมชนมากขึ้น รวมถึงพาไปทำกิจกรรมอื่นที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวทั่วไปหรือกิจกรรมทางวัฒนธรรม (เช่น ไหว้พระ) ในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวใกล้เคียงเพิ่มเติมจากโปรแกรมที่มีอยู่ โดยอาจารย์อยู่ในแพคเกจราคาห้องพัก

ตารางที่ 25 ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่เข้าพักโครงการกรณีศึกษา

องค์ประกอบการท่องเที่ยว 5A และองค์ประกอบรวม 7P	เดวา		สวนป่าสัมพัรมน		บางปะกงโบ๊ทคลับ	
	ขั้นต่ำ 2 ความเห็น เก็บได้จริง 3 ความเห็น		ขั้นต่ำ 4 ความเห็น		ขั้นต่ำ 1 ความเห็น เก็บได้จริง 2 ความเห็น	
	คาดหวัง	พึงพอใจ	คาดหวัง	พึงพอใจ	คาดหวัง	พึงพอใจ
1. แนวความคิดของที่พัก (Product)	-	-	ไม่มีข้อมูล		3	3.5
2. การออกแบบ ความสวยงามของโครงการ รูปแบบและลักษณะห้องพัก (Accommodation)	5 (2)	4			4	4(2)
3. สิ่งอำนวยความสะดวก/ความสะอาด/ความปลอดภัย (Amenities)	5	3			3.5	4(3)
4. ทัศนียภาพและบรรยากาศ (Physical Evident)	5 (1)	4.5 (3)			4	5(1)
5. ทรัพยากรและแหล่งการท่องเที่ยวในชุมชน (Attraction)	4.7 (3)	5 (1)			3	3.5
6. การเข้าถึงที่พักและแหล่งท่องเที่ยว (Accessibility)	-	-			3	2.5
7. ความหลากหลายของกิจกรรม (Activities)	-	-			3.5	4(3)
8. การบริการ/การจัดการ/การอำนวยความสะดวก แก่ลูกค้า (Process / People / Place)	4	5 (2)			3	3.5
9. ความคุ้มค่า/ความเหมาะสมของราคา รายการส่งเสริมการขายที่ได้รับ (Price & Promotion)	-	-			3	3

5 คือ มากที่สุด 4 คือ มาก 3 คือ ปานกลาง 2 คือ น้อย 1 คือ น้อยที่สุด  
(ในวงเล็บคือ ลำดับความคาดหวังหรือความพึงพอใจ 3 ลำดับแรก)

ที่มา : สรุปรโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวผู้เข้าพักภายในโครงการกรณีศึกษา

2.2) จากการสำรวจความเห็น(รีวิว)การเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พักพบว่าสิ่งที่นักท่องเที่ยวพึงพอใจสูงสุดได้แก่ ด้านความดึงดูดของแหล่งท่องเที่ยวในทัศนียภาพที่มีธรรมชาติแวดล้อมที่สวยงามของโครงการ รองลงมาเป็นความประทับใจทางด้านกายภาพ (รูปแบบและการออกแบบ),ความสะอาด และความปลอดภัยของที่พัก และความประทับใจด้านการบริการตามลำดับ (ตารางที่ 26)

ตารางที่ 26 ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวต่อโครงการกรณีศึกษา

องค์ประกอบการท่องเที่ยว 5A และองค์ประกอบรวม 7P	เดวา			สวนปาล์มฟาร์มนก			บางปะกงโบ้ทคลับ		
	Agoda	FB	พืง	Agoda	FB	พืง	Agoda	FB	พืง
	4 รีวิว	20 รีวิว	พอใจ	6 รีวิว	5 รีวิว	พอใจ	2 รีวิว	9 รีวิว	พอใจ
1.ความดึงดูดของแหล่งท่องเที่ยว (Attraction / Product)	95%	35%	55%	87%	40%	71%	60%	33%	47%
	9.5/10	7/20	<input checked="" type="checkbox"/>	8.7/10	2/5		6/10	3/9	
2.การเข้าถึง (Accessibility)	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	0%	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	0%	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	0%
3.สิ่งอำนวยความสะดวก (Amenities)	80%	0%	27%	90%	0%	60%	80%	0%	42%
	8/10	ไม่ระบุ		9.0/10	ไม่ระบุ		8/10	ไม่ระบุ	
4.ความหลากหลายของกิจกรรม (Activities)	0%	15%	10%	0%	0%	0%	0%	33%	16%
	ไม่ระบุ	3/20		ไม่ระบุ	ไม่ระบุ		ไม่ระบุ	3/9	
5.ปัจจัยทางกายภาพ (Accommodation/ Physical Evident)	53%	20%	31%	93%	60%	82%	100%	20%	63%
	5.3/10	4/20		9.3/10	3/5	<input checked="" type="checkbox"/>	10/10	2/9	<input checked="" type="checkbox"/>
6.การบริการ (Process / People / Place)	90%	30%	50%	93%	0%	62%	100%	0%	53%
	9/10	6/20		9.3/10	ไม่ระบุ		10/10	ไม่ระบุ	
7.ราคาและรายการส่งเสริมการขาย (Price & Promotion)	55%	0%	18%	93%	0%	62%	6%	11%	37%
	5.5/10	ไม่ระบุ		9.3/10	ไม่ระบุ		6/10	1/9	

คือ พึงพอใจสูงสุด

ที่มา : สรุปรโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและจากการสำรวจความเห็น(รีวิว)การเข้าพัก Agoda.com และ Facebook

จะเห็นได้ว่าสำหรับการมีกิจกรรมการท่องเที่ยวนั้นอาจจะยังไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจเลือกที่จะเข้าพักของนักท่องเที่ยว แต่การมีกิจกรรมโดยเฉพาะการท่องเที่ยววิถีชุมชนและกิจกรรมทางวัฒนธรรม และความประทับใจในการบริการ มีผลอย่างยิ่งต่อความต้องการและความพึงพอใจที่จะส่งผลให้มีการอยากกลับมาใหม่

จากผลการศึกษาด้านแนวความคิดและกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนของผู้ประกอบการ ตลอดจนแนวทางการดำเนินกิจกรรมร่วมกับชุมชน สามารถสรุปได้ว่า ทั้ง 3 โครงการมีจุดเริ่มต้นมาจากความชอบและสนใจกิจกรรมเป็นการส่วนบุคคล โครงการเดวารีสอร์ทและสวนปาล์มฟาร์มนก รีสอร์ทที่มีความสนใจในกิจกรรมด้านเกษตร ส่วนบางปะกงโบ้ทคลับแอนด्रीส์อร์ทที่มีความสนใจในกิจกรรมด้านกีฬาทางน้ำ ซึ่งส่งผลต่อการ

คัดเลือกกิจกรรมที่จัดขึ้นมารองรับนักท่องเที่ยวที่เข้าพักภายในโครงการ นอกจากนี้จะเป็นกิจกรรมที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจแล้วยังสอดคล้องกับบริบทของพื้นที่และชุมชนอีกด้วย จึงนำมาสู่แนวความคิดการมีส่วนร่วมกับชุมชนในการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยว

สำหรับกระบวนการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยวประเภทนี้ หัวใจสำคัญอยู่ที่การเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ นำไปสู่แนวทางการออกแบบ ส่งผลให้รูปแบบทางกายภาพของโครงการมีความสอดคล้องกับแนวคิดของโครงการ สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและบริบทชุมชน นอกจากนี้การคัดเลือกกิจกรรมของทั้ง 3 โครงการมีการคำนึงถึงทรัพยากรที่มีในชุมชน จึงเกิดเป็นการมีส่วนร่วมกับชุมชนในการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวดังกล่าว





## บทที่ 6

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการรวบรวมผลการศึกษาในบทที่ 4 และ 5 ผู้วิจัยสามารถนำมาวิเคราะห์แนวความคิด และกระบวนการการพัฒนา ตลอดจนข้อดีและข้อจำกัดในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนในจังหวัดฉะเชิงเทรา จากโครงการกรณีศึกษา 3 แห่ง ได้แก่ (1) เดวารีสอร์ท (2) สวนปาล์มฟาร์มมนกรีรีสอร์ท (3) บางปะกงโบ๊ทคลับแอนด์รีสอร์ท โดยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ 3 ประเด็นหลักต่อไปนี้

1. ภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน
2. กระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน
3. ข้อดี ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

#### 6.1 สรุปผลการศึกษา

##### 6.1.1 ภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและนำมาวิเคราะห์ สามารถสรุปผลการศึกษาของแต่ละโครงการกรณีศึกษาได้ดังนี้

##### 6.1.1.1 โครงการเดวารีสอร์ท (Dheva Resort)

ผู้ประกอบการมีความชอบและความสนใจในกิจกรรมการเกษตรและสวนป่าเนื่องจากมีภูมิลำเนาอยู่กับสวนในวัยเด็ก จึงมีความชอบที่ดินผืนนี้ ต้องการใช้เป็นที่อยู่อาศัยประกอบกับเล็งเห็นถึงศักยภาพของพื้นที่ทั้งในด้านสภาพแวดล้อมที่มีทัศนียภาพที่สวยงามตั้งอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง มีสวนมินา สามารถพัฒนาต่อเป็นรีสอร์ทสไตล์บาหลีได้ ทั้งยังมีความคิดต้องการอยู่ร่วมกับชุมชนโดยรอบได้ เนื่องจากเป็นผู้เข้ามาอยู่อาศัยใหม่ในพื้นที่ ประกอบกับชุมชนรอบข้างเองก็มีวิถีวัฒนธรรมของชุมชนที่น่าสนใจ ผู้ประกอบการจึงมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานจากบ้านพักอาศัยส่วนบุคคล พัฒนามาเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว โดยที่ยังคงอยู่อาศัยในพื้นที่อาณาบริเวณเดียวกัน

### 6.1.1.2 โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)

ผู้ประกอบการมีใจรักในการเลี้ยงนกแก้วและการเลี้ยงต้นปาล์มตกแต่ง และมีกรรมสิทธิ์ที่ดินผืนนี้เป็นของตนเอง จึงนำมาพัฒนาเป็นธุรกิจสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท ใช้เป็นสวนสัตว์และแหล่งการเรียนรู้ทางการเกษตร ประกอบกับเล็งเห็นศักยภาพของพื้นที่และศักยภาพของบุคลากรในท้องถิ่นที่มีอาชีพหลักทางการเกษตร จึงมีการต่อยอดพัฒนาเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวขึ้นมาในพื้นที่ เพื่อรองรับธุรกิจสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท

### 6.1.1.3 โครงการบางปะกงไบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)

ผู้ประกอบการมีภูมิหลังเป็นผู้อาศัยอยู่ริมแม่น้ำตั้งแต่วัยเยาว์ที่ต่างจังหวัด จึงมีความชอบกิจกรรมและกีฬาทางน้ำเป็นทุน และเลือกซื้อที่ดินที่อยู่ริมแม่น้ำบางปะกง แรกเริ่มเดิมทีใช้เป็นพื้นที่รับรองลูกค้าทางธุรกิจ ในธุรกิจอื่นของผู้ประกอบการ ต่อมาเริ่มเล็งเห็นศักยภาพด้านทัศนียภาพที่สวยงาม ทั้งยังสามารถจัดกิจกรรมทางน้ำได้มากมาย อาทิ ล่องเรือ ตกปลา ซึ่งเป็นกิจกรรมทางน้ำที่สอดคล้องกับพื้นที่ ประกอบกับตัวผู้ประกอบการมีความสนใจในกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศป่าชายเลนที่มีแหล่งท่องเที่ยวตั้งอยู่ในชุมชนใกล้เคียงอยู่แล้ว จึงมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานจากที่พักรับรองแขก พัฒนาเป็นรูปแบบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว

### 6.1.1.4 สรุปเปรียบเทียบภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยว

จากการวิเคราะห์เปรียบเทียบภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการโครงการกรณีศึกษา

ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ 2 ประเด็นที่สำคัญคือ

1) ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่พักนักท่องเที่ยวประเภทนี้ล้วนมีแนวคิดริเริ่มมาจากความชอบและความสนใจกิจกรรมที่มีความสอดคล้องกับบริบทวิถีวัฒนธรรมของชุมชนท้องถิ่นเป็นการส่วนบุคคล

2) ผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงศักยภาพของพื้นที่ที่สามารถพัฒนาต่อยอดเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวได้ ทั้งในด้านสภาพแวดล้อมที่มีทัศนียภาพที่สวยงามและวิถีวัฒนธรรมของชุมชนที่มีความน่าสนใจ

ตารางที่ 26 สรุปภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยว โครงการกรณีศึกษา

ภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการ	DV	SP	BBC
มีที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองอยู่แล้ว	✓	✓	✓
มีความคุ้นชินและผูกพันกับวิถีชีวิตที่สอดคล้องสภาพของพื้นที่ (อยู่ริมน้ำ อยู่กับสวน)	✓	×	✓
มีความชอบและสนใจกิจกรรมที่สอดคล้องกับบริบทของพื้นที่	✓	✓	✓
เล็งเห็นศักยภาพของที่ตั้งและพื้นที่โดยรอบ	✓	✓	✓

✓ คือ มีขั้นตอนดังกล่าว × คือ ไม่มีขั้นตอนดังกล่าว

DV คือ Dheva Resort SP คือ Suanpalm Farmnok BBC คือ Bangkok Boat Club & Resort

## 6.1.2 กระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรม เกี่ยวเนื่องกับชุมชน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและนำมาวิเคราะห์ สามารถสรุปผลการศึกษาของแต่ละโครงการกรณีศึกษาได้ดังนี้

### 6.1.2.1 โครงการเดวารีสอร์ท (Dheva Resort)

โครงการที่พักเชิงเกษตรและเชิงนิเวศ ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายสนใจการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ผู้ประกอบการไม่มีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงมีการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมทั้งการศึกษาด้วยตนเองจากหนังสือและบทความทั่วไป ตลอดจนการเข้ารับการอบรมและศึกษาดูงานจากโครงการต้นแบบเพื่อนำมาปรับใช้ในโครงการ โดยทำเลที่ตั้งมีทัศนียภาพสวยงามอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง และอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีวิถีวัฒนธรรมที่น่าสนใจทางด้านการเกษตร ส่งผลให้การออกแบบ มีรูปแบบทางกายภาพที่สอดคล้องกับแนวคิดของโครงการและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมโดยรอบ มีการใช้สถาปนิกท้องถิ่นในการออกแบบ ใช้ช่างก่อสร้างจากคนในพื้นที่ หรือช่างผู้มีความชำนาญจากพื้นที่ใกล้เคียง โครงการมีทั้งแนวคิดเชิงธุรกิจและแนวคิดต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชน ซึ่งโครงการเดวามีความร่วมมือกับชุมชนอย่างต่อเนื่องและชัดเจนที่สุด เนื่องจากมีแนวความคิดต้องการอยู่ร่วมกับชุมชนได้มาตั้งแต่ต้น โดยกระบวนการความร่วมมือกับชุมชนนี้เกิดขึ้น 2 ช่วงได้แก่ ช่วงก่อนการก่อสร้าง ที่นำเอาความรู้จากศักยภาพของคนในชุมชนเข้ามาวางแผนเตรียมการจัดการพื้นที่ ทั้งในเรื่องการแก้ไขปัญหาดินและในเรื่องการเกษตร การทำแปลงนาจำลอง และในช่วงหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จ ในช่วงการคัดเลือกกิจกรรมที่คำนึงถึงทรัพยากรที่มีในโครงการและในชุมชนเป็นหลัก มีการเลือกใช้จากศักยภาพของบุคคลในท้องถิ่นและทรัพยากรทางธรรมชาติจากชุมชน

การบริหารจัดการ เป็นลักษณะแบบไม่ได้มีระบบตามมาตรฐานการบริการแบบโรงแรม มีการใช้สื่อออนไลน์เป็นช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเป็นช่องทางหลัก รวมถึงมีการทำรายการส่งเสริมการขาย ด้วยการเสนอราคาขายห้องพักแบบรวมอาหารเช้าหรือแถมกิจกรรมบางอย่าง ซึ่งโครงการให้ความสำคัญต่อการบริการ เนื่องจากห้องพักมีจำนวนน้อยทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยเน้นความใส่ใจเพื่อให้ลูกค้าประทับใจและหวนกลับมาใหม่ และเนื่องด้วยเป็นธุรกิจที่ไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรจากผลประกอบการในธุรกิจส่วนนี้เป็นหลัก ทางผู้ประกอบการจึงต้องหาแนวทางเพิ่มรายได้จากการรับจัดเลี้ยงโดยเฉพาะการรับจัดงานแต่งงานภายในโครงการ เพื่อเพิ่มรายได้และกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น

### 6.1.2.2 โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)

โครงการที่พักเชิงนันทนาการและเชิงเกษตร ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายสนใจการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและนันทนาการ ผู้ประกอบการไม่มีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงมีการหาความรู้จากการเข้ารับการอบรมและศึกษาดูงานจากโครงการต้นแบบเพื่อนำมาปรับใช้ในโครงการ โดยทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีวิถีวัฒนธรรมที่น่าสนใจทางด้านเกษตรกรรม ในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของโครงการสวนปาล์มมีการออกแบบทัศนียภาพของโครงการขึ้นมาเนื่องจากพื้นที่โดยรอบของโครงการไม่ได้มีสภาพแวดล้อมหรือแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่สวยงาม ด้วยพื้นที่โครงการที่มีขนาดใหญ่ของสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ทประกอบกับการทยอยเพิ่มเฟสการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องส่งผลให้รูปแบบกายภาพของที่พักมีความหลากหลาย มีการใช้สถาปนิกท้องถิ่นในการออกแบบ ใช้ช่างก่อสร้างจากคนในพื้นที่ หรือช่างผู้มีความชำนาญจากพื้นที่ใกล้เคียง โครงการมีทั้งแนวคิดเชิงธุรกิจและแนวคิดด้านสังคม เกิดการมีส่วนร่วมกับชุมชนในกระบวนการพัฒนาช่วงก่อนการก่อสร้าง โดยการนำเอาความรู้จากบุคคลกรทางการเกษตรที่เป็นคนในชุมชนเข้ามาช่วยแก้ไขปัญหาที่ดินและให้ความรู้ทางการเกษตร เพื่อการวางแผนในการจัดเตรียมพื้นที่ภายในโครงการ โดยช่วงหลังการก่อสร้าง การคัดเลือกกิจกรรมคำนึงถึงทรัพยากรที่มีในโครงการและในชุมชนเลือกใช้จากศักยภาพของคนและทรัพยากรจากชุมชน อาทิ การนำวงดนตรี รำวงพื้นบ้านเข้ามาจัดแสดงในโครงการ

การบริหารจัดการ เป็นลักษณะแบบไม่ได้มีระบบตามมาตรฐานการบริการแบบโรงแรม มีการใช้สื่อออนไลน์เป็นช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเป็นช่องทางหลัก รวมถึงมีการทำการส่งเสริมการขาย ด้วยการเสนอราคาขายห้องพักแบบรวมอาหารเช้า มีส่วนลดในการเข้าร่วมกิจกรรมในโครงการ สำหรับรายได้ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวนี้เป็นเพียงธุรกิจเสริมของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ทที่เป็นธุรกิจหลัก

### 6.1.2.3 โครงการบางปะกงไบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ต (Suanpalm Farmnok Resort)

โครงการที่พักเชิงกีฬาและนันทนาการ และเชิงนิเวศ ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายสนใจการท่องเที่ยวเชิงกีฬาทางน้ำและเชิงนิเวศ ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีการศึกษาดูงานจากโครงการต้นแบบเพื่อนำมาปรับใช้ในโครงการ โดยทำเลที่ตั้งมีทัศนียภาพสวยงามอยู่ริมแม่น้ำบางปะกง และอยู่ใกล้แหล่งทรัพยากรทางธรรมชาติ ป่าชายเลน และชุมชนที่มีวิถีวัฒนธรรมที่น่าสนใจ ส่งผลให้การออกแบบ มีรูปแบบทางกายภาพที่สอดคล้องกับแนวคิดของโครงการ และสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมโดยรอบ เนื่องจากผู้ประกอบการทำบริษัทรับเหมาก่อสร้างจึงมีสถาปนิกและช่างของตนเองในการออกแบบและก่อสร้าง ผู้ประกอบการมีทั้งแนวคิดเชิงธุรกิจและแนวคิดต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชน การคัดเลือกกิจกรรมคำนึงถึงทรัพยากรที่มีในโครงการและในชุมชนเลือกใช้จากศักยภาพของคนและทรัพยากรจากชุมชน เน้นรูปแบบการท่องเที่ยววิถีชุมชนและ

สำรวจธรรมชาติทางน้ำ โดยค่าใช้จ่ายกิจกรรมมีอัตราค่อนข้างสูงเนื่องจากมีต้นทุนเรื่องน้ำมันและอุปกรณ์เครื่องเล่นที่ราคาค่อนข้างสูง

การบริหารจัดการ เป็นลักษณะแบบไม่ได้มีระบบตามมาตรฐานการบริการแบบโรงแรม มีการใช้สื่อออนไลน์เป็นช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเป็นช่องทางหลัก รวมถึงมีการทำรายการส่งเสริมการขาย ด้วยการเสนอราคาขายห้องพักแบบรวมอาหารเช้าหรือแถมกิจกรรมบางอย่าง มีส่วนลดในการเข้าร่วมกิจกรรมในโครงการ รายได้หลักของโครงการนี้มาจากส่วนของการให้เช่าพื้นที่จอดเรือ ค่าเข้าร่วมกิจกรรม ผลกำไรส่วนใหญ่มาจากค่าอาหาร รายได้ในส่วนของห้องพักเป็นเพียงส่วนน้อย แต่ก็สามารถอยู่ได้ด้วยตัวเองโดยที่ผู้ประกอบการเองมีรายได้หลักจากธุรกิจอื่นที่มีอยู่ก่อนหน้า โครงการให้ความสำคัญต่อการบริการ ประกอบกับห้องพักมีจำนวนน้อยทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยเน้นความใส่ใจเพื่อให้ลูกค้าประทับใจโดยเฉพาะเรื่องความสะดวกเนื่องจากลูกค้าส่วนหนึ่งเป็นแขกของเจ้าของโครงการ เป็นชาวญี่ปุ่นที่ให้ความสำคัญเรื่องนี้

#### 6.1.2.4 สรุปเปรียบเทียบกระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

จากการวิเคราะห์เปรียบเทียบกระบวนการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการโครงการกรณีศึกษา ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ว่า กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในธุรกิจที่พักประเภทนี้ มีขั้นตอนที่สำคัญ คือ

1) การเลือกที่ดิน ทำเลที่ตั้ง นอกเหนือจากการมีทัศนียภาพที่สวยงาม ยังจำเป็นต้องตั้งอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และแหล่งชุมชนที่มีวิถีวัฒนธรรม มีความเป็นอัตลักษณ์ที่น่าสนใจ และน่าหวงแหน พอที่จะดึงดูดใจให้เกิดการท่องเที่ยวได้

2) แนวทางการออกแบบต้องสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของพื้นที่ การออกแบบที่สอดคล้องกับธรรมชาติแวดล้อมและวิถีวัฒนธรรมในท้องถิ่น ไม่ดูเป็นสิ่งแปลกปลอม ทั้งยังมีการเลือกใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นในการก่อสร้าง

3) มีการใช้ศักยภาพจากชุมชนทั้งในแง่การดึงศักยภาพของบุคลากรในชุมชนหรือการใช้ทรัพยากรทางธรรมชาติมาก่อให้เกิดประโยชน์ มีการใช้ความรู้ความสามารถของคนในท้องถิ่นตั้งแต่ช่วงก่อนการก่อสร้าง ทั้งสถาปนิกผู้ออกแบบ ช่างก่อสร้างในกระบวนการก่อสร้าง ตลอดจนช่วงหลังการก่อสร้าง มีการใช้พนักงานในโครงการที่เป็นคนท้องถิ่น และการนำผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาของคนในพื้นที่ เช่น ผลิตภัณฑ์อแกนิกจากชาวบ้านมาใช้หรือขายในโครงการ นอกจากนี้ยังมีการใช้ทรัพยากรทั้งทางสภาพแวดล้อมและวิถีวัฒนธรรม มีการคัดเลือกกิจกรรมที่เป็นเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมของท้องถิ่น อาทิ การนำวงดนตรี รำวงพื้นบ้านเข้ามาจัดแสดงในโครงการ เป็นต้น

ตารางที่ 27 สรุปเปรียบเทียบกระบวนการพัฒนาโครงการที่พักนักท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้องกับชุมชน ของโครงการกรณีศึกษา

กระบวนการพัฒนา	DV	SP	BBC
ทำเลที่ตั้ง มีทัศนียภาพทางธรรมชาติที่สวยงาม (ติดริมแม่น้ำบางปะกง)	✓	×	✓
ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีวิถีวัฒนธรรมที่น่าสนใจ	✓	✓	✓
มีการศึกษาหาข้อมูล หรือดูงานจากโครงการต้นแบบ	✓	✓	✓
กลุ่มเป้าหมาย : เน้นกลุ่มสนใจพิเศษ (Niche Market) และ ครอบครัว	✓	✓	✓
มีสถาปนิกในการออกแบบ	✓	✓	✓
การออกแบบสวยงามและสอดคล้องกับบริบทของพื้นที่	✓	✓	✓
การก่อสร้าง ใช้ช่างในท้องถิ่น หรือพื้นที่ใกล้เคียง	✓	✓	✓
การเลือกกิจกรรม ใช้ทรัพยากรที่มีในโครงการ	✓	✓	✓
การเลือกกิจกรรม คำนึงถึงทรัพยากรที่มีในชุมชนแวดล้อม	✓	✓	✓
ใช้ความรู้ของคนในชุมชน สร้างรายได้ให้ชุมชน	✓	✓	✓
แนวคิดเชิงธุรกิจ : ไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรจากที่พักเป็นหลัก	✓	✓	✓
แนวคิดด้านชุมชน : มีแนวคิดต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชน	✓	✓	✓
แนวคิดด้านชุมชน : ต้องการใช้ศักยภาพหรือทรัพยากรจากชุมชน	✓	✓	✓
บุคลากรเป็นคนในพื้นที่ท้องถิ่น	✓	✓	✓
ช่องทางขาย ออนไลน์อย่างเดียว	✓	✓	✓
จัดรายการส่งเสริมการขาย (ราคารวมอาหารหรือกิจกรรม)	✓	✓	✓

✓ คือ มีขั้นตอนดังกล่าว × คือ ไม่มีขั้นตอนดังกล่าว

DV คือ Dheva Resort SP คือ Suanpalm Farmnok BBC คือ Bangpakong Boat Club & Resort

#### 6.1.2.5 สรุปเปรียบเทียบแนวทางการจัดกิจกรรมของโครงการร่วมกับชุมชน

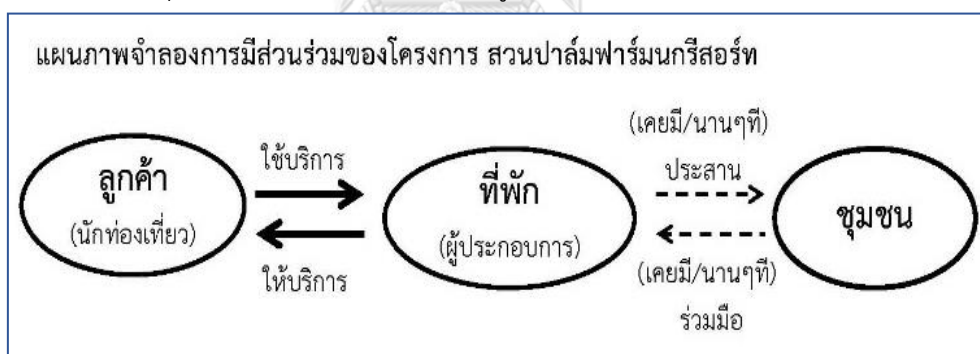
จากการวิเคราะห์เปรียบเทียบแนวทางการจัดกิจกรรมของแต่ละโครงการร่วมกับชุมชน ของโครงการกรณีศึกษา ผู้ประกอบการทั้ง 3 โครงการมีการบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วมกับบุคคลในชุมชน ให้มีความสอดคล้องกับบริบททางสังคมและวัฒนธรรมของชุมชนท้องถิ่น ที่เห็นได้ชัดคือ กิจกรรมการท่องเที่ยววิถีชุมชน ทั้งนี้สามารถสรุปแนวทางการจัดกิจกรรมของโครงการร่วมกับชุมชน ได้ 3 รูปแบบ ดังนี้

(1) ที่พักประสานเชื่อมโยงโดยตรงกับชุมชน ระดับการมีส่วนร่วมสูง โดยนักท่องเที่ยวเป็นผู้ให้บริการกิจกรรมทั้งภายในที่พักและท่องเที่ยวชุมชนผ่านการจัดการของผู้พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยว โดยโครงการที่พักมีการวางแผน มีขั้นตอนการตัดสินใจร่วมกันกับชุมชน (ตามหลักการวัดระดับการมีส่วนร่วมในมิติคุณภาพ หลักการมีส่วนร่วมของ อาร์นส์ไตร์น, 2512) และชุมชนมีบทบาทสร้างความร่วมมือและเสริมอำนาจ (ตามหลักการแบ่งระดับการมีส่วนร่วมของ International Association of Public Participation : IAP2) ในการพำนักท่องเที่ยว มาใช้บริการ ซึ่งถือว่ามีส่วนกับชุมชนร่วมระดับสูง โครงการที่ทำรูปแบบนี้ได้แก่ โครงการเดวารีสอร์ท



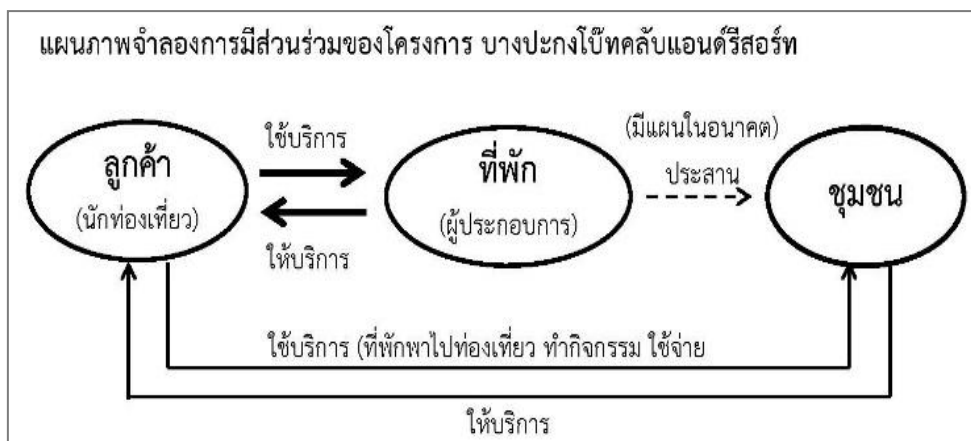
ภาพที่ 23 แนวทางการจัดกิจกรรมและการมีส่วนร่วมกับชุมชนของโครงการเดวารีสอร์ท (โดยผู้วิจัย)

(2) ที่พักประสานเชื่อมโยงโดยตรงกับชุมชน ระดับการมีส่วนร่วมน้อย นักท่องเที่ยวเป็นผู้ใช้บริการกิจกรรมที่อยู่ภายในโครงการที่พนักงานนักท่องเที่ยวเท่านั้น โดยโครงการไม่ได้มีการจัดการพานักท่องเที่ยวไปใช้บริการของชุมชน แต่มีการนำกิจกรรมจากภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นเอามาจัดแสดงภายในโครงการ เป็นลักษณะถูกจัดให้กระทำ (ตามหลักการวัดระดับการมีส่วนร่วมในมิติคุณภาพ หลักการมีส่วนร่วมของ อาร์น สไตน์, 2512) ถือได้ว่าไม่มีส่วนร่วมกับชุมชน (ตามหลักการแบ่งระดับการมีส่วนร่วมของ International Association of Public Participation : IAP2) ซึ่งนับว่ามีส่วนร่วมกับชุมชนระดับน้อย โครงการที่ทำรูปแบบนี้ได้แก่ โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท



ภาพที่ 24 แนวทางการจัดกิจกรรมและการมีส่วนร่วมกับชุมชนของโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท (โดยผู้วิจัย)

(3) ที่พักไม่มีความเชื่อมโยงโดยตรงกับชุมชน นักท่องเที่ยวเป็นผู้ใช้บริการกิจกรรมภายในโครงการที่พนักงานนักท่องเที่ยวและโครงการทำการประสานพานักท่องเที่ยวไปทำกิจกรรมในชุมชนที่เป็นกิจกรรมที่เปิดเป็นกิจกรรมท่องเที่ยวสาธารณะอยู่แล้ว แต่โครงการยังไม่มี การร่วมมือประสานความร่วมมือโดยตรงกับทางชุมชน ซึ่งจัดว่าไม่มีส่วนร่วมกับชุมชน (ตามหลักการแบ่งระดับการมีส่วนร่วมของ International Association of Public Participation : IAP2) โครงการที่ทำรูปแบบนี้ได้แก่ โครงการบางปะกงไบท์คลับแอนดริสรีสอร์ท



ภาพที่ 25 แนวทางการจัดกิจกรรมและการมีส่วนร่วมกับชุมชนของโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดรีสอร์ท (โดยผู้วิจัย)

**6.1.3 ข้อดี ข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พัก**  
**นักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน** จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน และจากการสำรวจความเห็น(รีวิว)การเข้าพักจากเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พัก และนำมาวิเคราะห์ สามารถสรุปได้ว่า

#### 1) ข้อดี

(1) ต่อผู้ประกอบการ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 3 โครงการ พบว่าการที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวจัดให้มีกิจกรรมการท่องเที่ยวเกิดขึ้น ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการในเรื่องอัตราการเข้าพักที่สูงขึ้นหรือนานขึ้น และนักท่องเที่ยวมีการอยากกลับมาใหม่เพื่อทำกิจกรรมอื่นที่ยังไม่ได้ทำ เฉลี่ยมีการกลับมามากถึง 50% โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีความร่วมมือในระดับสูงกับชุมชน คือเดวารีสอร์ทจะเป็นที่รักใคร่ของคนในชุมชน เกิดเป็นความสัมพันธ์อันดีต่อกัน

(2) ต่อชุมชน จากการสัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน ชุมชนมองว่าผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน เข้ามา มีบทบาทสำคัญที่ช่วยดึงนักท่องเที่ยวให้เข้ามาสู่ชุมชนมากขึ้น ในแง่การประชาสัมพันธ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตลาดออนไลน์ และในด้านภาษาต่างประเทศ ที่ชุมชนยังขาดความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในด้านนี้ นอกจากการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนมากขึ้นแล้ว ยังทำให้ชุมชนรู้สึกภาคภูมิใจในตัวเอง เกิดแรงกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาตนเองมากขึ้นอีกด้วย

(3) ต่อนักท่องเที่ยว จากการสัมภาษณ์นักท่องเที่ยวที่เข้าพักแรมในโครงการกรณีศึกษา และการสำรวจความเห็น(รีวิว)การเข้าพักผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการด้านการจองที่พัก พบว่าการที่ผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวจัดให้มีกิจกรรมการท่องเที่ยว โดยเฉพาะการท่องเที่ยววิถีชุมชน และกิจกรรมทางวัฒนธรรม รวมถึงความประทับใจในการบริการ มีส่วนช่วยให้นักท่องเที่ยวเกิด



ความประทับใจและประสบการณ์ ในบางความเห็นระบุว่าต้องการแนะนำต่อและส่งผลให้อยากกลับมาพักซ้ำเพื่อทำกิจกรรมอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกลุ่มที่มีความสนใจพิเศษ แต่การที่ผู้ประกอบการที่พักจัดให้มีกิจกรรมการท่องเที่ยวนั้น ยังไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจเลือกที่จะเข้าพักของนักท่องเที่ยว ซึ่งนักท่องเที่ยวมักให้ความสำคัญในเรื่อง ทัศนียภาพที่สวยงามของที่ตั้งโครงการ, ความใส่ใจในการบริการ และรูปแบบด้านกายภาพ ความสะอาด ปลอดภัยของที่พัก ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเรื่ององค์ประกอบการท่องเที่ยว 5A และ 7P ในเรื่อง ความดึงดูดของแหล่งท่องเที่ยว (Attraction/ Product) ที่มาเป็นลำดับแรก รองลงมาคือกระบวนการในการให้บริการ หมายรวมถึงระบบการจัดการ (Process) พนักงาน (People) และการอำนวยความสะดวกในการเข้าถึง (Place) และ ลำดับถัดมาได้แก่ปัจจัยด้านที่พัก รูปแบบทางกายภาพ (Accommodation/ Physical Evident) ตามลำดับ

## 2) ข้อจำกัด

(1) ต่อผู้ประกอบการ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า การทำโครงการที่พักนักท่องเที่ยวจำเป็นต้องใช้งบประมาณการลงทุนค่อนข้างสูง และมีอุปสรรคในเรื่องสภาพแวดล้อม ปรากฏการณ์ธรรมชาติและฤดูกาล อาทิ โครงการบางปะกงไบท์คลับแอนดรีสอร์ทที่มีอุปสรรคเรื่องน้ำขึ้น-น้ำลง และผักตบชวา ซึ่งมีผลสำหรับกิจกรรมที่ใช้แม่น้ำ การขึ้น ลง ของเรือ ส่วนโครงการเดวารีสอร์ท และสวนปาล์มนกรีสอร์ท ที่กล่าวถึงอุปสรรคในเรื่องฤดูกาล อันเกี่ยวเนื่องกับกิจกรรมทางการเกษตร เนื่องจากบางช่วงฤดูที่ไม่ใช่หน้าม้าม่วง หรือฤดูทำนา เช่นเดียวกันกับกิจกรรมชมปลาโลมาของบางปะกงไบท์คลับที่มีในเฉพาะช่วงฤดูกาลเช่นกัน การจัดกิจกรรมเหล่านี้ก็ไม่สามารถท่องเที่ยวได้ตลอดเวลา ทำให้เป็นข้อจำกัดของการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยว รายได้จากการทำธุรกิจประเภทนี้พบว่า มีอัตราการเข้าพักรู้อยู่ระหว่าง 20%-34% ซึ่งถือว่าไม่ได้สูงมากนัก การมีกิจกรรมหรือช่องทางสร้างรายได้ทางอื่นภายในที่พักจึงมีส่วนช่วยในการสร้างรายได้เสริมให้แก่โครงการ

(2) ต่อชุมชน จากการสัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน พบว่าคนในชุมชนมีอาชีพหลักอยู่แล้ว ทำให้ต้องจัดสรรเวลาช่วงว่างวันจากอาชีพหลักเพื่อมาทำกิจกรรมการท่องเที่ยว เป็นรายได้เสริม จึงเป็นอีกเหตุผลของข้อจำกัดในการจัดกิจกรรมอีกเช่นกัน

(3) ต่อนักท่องเที่ยว จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าอุปสรรคของนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นเรื่องของระบบสาธารณูปโภคเรื่องการเข้าถึง เรื่องป้ายบอกทางที่ยังไม่ได้รับการอำนวยความสะดวก รวมถึงการประชาสัมพันธ์ช่วยเหลือจากภาครัฐเท่าที่ควร ทั้งนี้ยังไม่มีความเห็นของนักท่องเที่ยวที่ระบุถึงปัญหาเรื่องการเข้าถึงหรือกิจกรรมการท่องเที่ยวแต่อย่างใด โดย

นักท่องเที่ยวมีข้อคิดเห็น(คอมเมนต์)ไม่พึงพอใจในการบริการ โดยเฉพาะเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยเสียมากกว่า ซึ่งผู้ประกอบการควรตระหนักถึงประเด็นเหล่านี้

ตารางที่ 28 สรุปข้อดี ในกระบวนการพัฒนาโครงการ ของโครงการกรณีศึกษา

		เดวา	สวนป่าลัมพารมณ	บางปะกงโป้ทคลับ
ข้อดี	ผู้ประกอบการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.ความตั้งใจเป็นที่พักส่วนตัวด้วย จึงไม่ได้มุ่งหวังผลกำไร</li> <li>2.มีความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน</li> <li>3.การจัดกิจกรรมส่งผลให้อัตราการเข้าพักสูงขึ้นหรือนานขึ้น และมีกรกลับมาใหม่</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.เปิดบริการเพื่อรองรับกลุ่มคนที่มาศึกษาดูงานในสวนสัตว์ ทำให้ไม่ได้คาดหวังในผลกำไรจากที่พักเป็นหลัก</li> <li>2. ผู้ที่มาทำกิจกรรมในสวนสัตว์ เมื่อเห็นว่าที่พัก ก็ตัดสินใจเข้าพักในทันที เพื่อทำกิจกรรมของวันรุ่งขึ้น หรือกลับมาใหม่เพื่อเข้าพักในครั้งถัดไป</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.เป็นที่ดินทำเลที่มีศักยภาพ ทำเลเป็นศูนย์กลางทางน้ำ ทั้งแม่น้ำและทะเล</li> <li>2.มีธุรกิจหลักอื่นจึงไม่ได้มุ่งหวังผลกำไรจากส่วนที่พนักนี้เป็นรายได้หลัก</li> <li>3.ผู้ที่มาทำกิจกรรม เมื่อเห็นว่าที่พักมีการวางแผนเพื่อมาเข้าพักในครั้งถัดไป</li> </ol>
	ชุมชน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.มีนักท่องเที่ยวให้เข้ามาสู่ชุมชนมากขึ้น</li> <li>2.สร้างรายได้ ชุมชนแข็งแรง</li> <li>3.ทำให้ชุมชนรู้สึกภาคภูมิใจในตัวเอง เกิดแรงกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาตนเองมากขึ้น</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.มีรายได้จากการได้รับการว่าจ้างเข้าไปจัดแสดงหรือเข้าร่วมในบางกิจกรรมภายในโครงการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.เป็นแนวโน้มที่ดี ที่โครงการมีความคิดที่จะจัดกิจกรรมร่วมกับชุมชน เริ่มจากการจัดกิจกรรมพายคายัคเก็บขยะจากแม่น้ำร่วมกับชุมชน</li> </ol>
	นักท่องเที่ยว	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.การมีกิจกรรมทำให้เกิดความประทับใจและประสบการณ์</li> <li>2.ต้องการกลับมาพักซ้ำเพื่อทำกิจกรรมอื่น</li> <li>3.ความเห็นจากการรีวิวประทับใจเรื่องทัศนียภาพความดึงดูดของแหล่งท่องเที่ยวและการบริการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.ต้องการกลับมาพักซ้ำเพื่อทำกิจกรรมอื่น</li> <li>2.ความเห็นจากการรีวิวประทับใจด้านทัศนียภาพที่สวยงามดึงดูดของแหล่งท่องเที่ยว ปัจจัยทางกายภาพ ความหลากหลายของห้องพัก</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.การมีกิจกรรมทำให้เกิดความประทับใจและประสบการณ์</li> <li>2.ต้องการกลับมาพักซ้ำเพื่อทำกิจกรรมอื่น</li> <li>3.ประทับใจปัจจัยทางกายภาพ รongลงมาคือ การบริการและความสะอาด</li> </ol>

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน การสัมภาษณ์และจากการสำรวจความเห็น(รีวิว)การเข้าพัก Agoda.com และ Facebook

ตารางที่ 29 สรุปข้อจำกัด ในกระบวนการพัฒนาโครงการ ของโครงการกรณีศึกษา

		เควา	สวนป่าสัมพัรมน	บางปะกงโบ้ทคลับ
ข้อจำกัด	ผู้ประกอบการ	1.งบประมาณการลงทุนสูง 2.ปัญหาเรื่องสภาพแวดล้อม (ดิน) 3.ธรรมชาติและฤดูกาล 4.อัตราการเข้าพักไม่สูงมาก ส่งผลต่อรายได้และผลประกอบการ จำเป็นต้องมีการหารายได้เสริมจากส่วนอื่นเป็นการทดแทน 5.ขาดความช่วยเหลือ หรือร่วมมือจากภาครัฐ	1.งบประมาณการลงทุนสูง 2.ปัญหาเรื่องสภาพแวดล้อม (ดิน) 3.อัตราการเข้าพักไม่สูงมาก ส่งผลต่อรายได้และผลประกอบการ จำเป็นต้องมีการหารายได้เสริมจากส่วนอื่นเป็นการทดแทน 4.ขาดการประสานความช่วยเหลือหรือความร่วมมือจากภาครัฐ	1.งบประมาณการลงทุนสูง 2.การเข้าถึงลำบาก 3.อัตราการเข้าพักไม่สูงมาก ส่งผลต่อรายได้และผลประกอบการ จำเป็นต้องมีการหารายได้เสริมจากส่วนอื่นเป็นการทดแทน 4.สภาพแวดล้อมและปรากฏการณ์ทางธรรมชาติ อาทิ น้ำขึ้น-น้ำลง ฝักตบขวา
	ชุมชน	1.คนในชุมชนขาดความรู้ในการประชาสัมพันธ์และใช้สื่อออนไลน์ 2.คนในชุมชนขาดทักษะด้านภาษาต่างประเทศ 3.กิจกรรมจำเป็นต้องอาศัยช่วงว่างเว้นจากเวลาทำอาชีพหลัก	1.ชุมชนรู้สึกเข้าถึงผู้ประกอบการยาก	1.ยังไม่มีความเห็นด้านความร่วมมือในการจัดกิจกรรมร่วมกับชุมชน
	นักท่องเที่ยว	1.มีความเห็นจากการรีวิวไม่พึงพอใจเรื่องความสะดวก	1.มีความเห็นจากการรีวิว ไม่พึงพอใจเรื่องบริการ และความปลอดภัยในเวลากลางคืน	1.มีข้อคิดเห็นจากฝั่งผู้ประกอบการว่าได้รับการคอมเม้นท์เรื่องการเข้าถึงโครงการ

ที่มา : สรุปโดยผู้วิจัย (2563) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน การสัมภาษณ์และจากการสำรวจความเห็น(รีวิว)การเข้าพัก Agoda.com และ Facebook

## 6.2 อภิปรายผล

### 1) ภูมิหลังและแนวคิดของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พัก

#### นักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวกับชุมชน

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในธุรกิจประเภทนี้ พบว่าผู้ประกอบการควรมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการทั้งเชิงผลกำไรทางธุรกิจและแนวคิดด้านชุมชนที่ต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชน สอดคล้องกับงานวิจัยของ วิษุวัต (2549) ในแนวคิดการมีส่วนร่วมของประชาชน (People's Participation) ของ โคเฮนและฮัฟฮอฟ (Cohen and Uphoff, 1981) ที่ให้ความหมายการมีส่วนร่วมของชุมชนว่า สมาชิกของชุมชนต้องเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้อง โดยสร้างโอกาสให้สมาชิกของชุมชนได้เข้ามามีส่วนร่วมช่วยเหลือและเข้ามามีอิทธิพลต่อกระบวนการดำเนินกิจกรรมในการพัฒนา รวมถึงได้รับผลประโยชน์จากการพัฒนานั้นอย่างเสมอภาค

### 2) กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้องกับชุมชน

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่พักต้องคำนึงถึงสภาพแวดล้อมของทำเลที่ตั้ง นำไปสู่ผลของการออกแบบทางกายภาพที่ต้องคำนึงถึงความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อม เมื่อผนวกเข้ากับบริบทของ

ชุมชน อันจะมีผลในการเลือกจัดกิจกรรมการท่องเที่ยว โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีการประสานความร่วมมือระหว่างที่พิกกับบุคคลในชุมชน ซึ่งทั้งหมดเป็นกระบวนการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น จึงก่อให้เกิดเป็นกระบวนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์โครงการลักษณะดังกล่าว ทั้งนี้ได้สรุปเป็น 3 ปัจจัยที่สำคัญในกระบวนการ ได้แก่

(1) การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพ ตั้งอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ แหล่งนิเวศ และแหล่งวิถีวัฒนธรรมของชุมชนที่น่าสนใจ

(2) ผู้ประกอบการมีแนวคิดการต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชนและเป็นผู้ริเริ่มกระบวนการดังกล่าว

(3) ชุมชนที่มีทรัพยากรเป็นสินทรัพย์ทางธรรมชาติหรือทางวัฒนธรรม มีทรัพยากรที่เป็นของมีค่าเชิงวัฒนธรรมและเชิงธรรมชาติ และพร้อมที่จะใช้ให้เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรม เพื่อสร้างรายได้และสร้างประโยชน์ให้ชุมชนต่อไป

ทั้งสามปัจจัยนี้ ผสานเข้าด้วยกันจากความร่วมมือและการมีส่วนร่วมระหว่างชุมชนกับผู้ประกอบการ โดยใช้กิจกรรมเป็นตัวกลางดึงให้ผู้ประกอบการเข้าหาชุมชน ชุมชนเองก็เข้าหาผู้ประกอบการ โดยการจัดกิจกรรมจะต้องไม่กระทบต่ออาชีพหลักหรือบริบทของคนในชุมชน เป็นการช่วยสร้างรายได้ให้มากขึ้น การจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวนี้ที่ผู้ประกอบการที่พิกเองก็ได้ประโยชน์เป็นส่วนหนึ่งของการพักผ่อน ชุมชนก็ใช้กิจกรรมนี้เป็นตัวสร้างรายได้ ผลพลอยได้คือนักท่องเที่ยวที่ได้รับประสบการณ์ โดยหัวใจสำคัญของการพัฒนาโครงการประเภทนี้ คือการประสานความร่วมมือในการจัดกิจกรรมระหว่างผู้ประกอบการกับชุมชนนั่นเอง

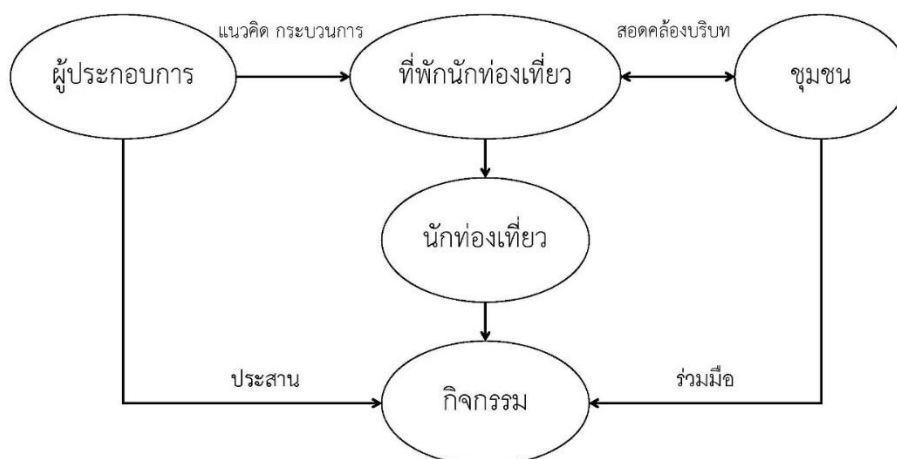
**3) ผลจากกระบวนการพัฒนาโครงการ** ผลการศึกษาพบว่า มี 2 โครงการที่มีระดับการมีส่วนร่วมกับชุมชนในระดับน้อย ซึ่งมีกระบวนการดังกล่าวเพียงบางส่วน ในขณะที่เดวาริสอร์ทเป็นโครงการเดียวที่ลงมือปฏิบัติตามกระบวนการดังกล่าวอย่างเป็นรูปธรรม อยู่ในระดับการมีส่วนร่วมสูงตามระดับการมีส่วนร่วม (Arnstein, 2512 และ IAP2) ซึ่งพบว่าเดวาริสอร์ทเป็นโครงการเดียวที่มีแนวคิดสอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎีเรื่องแนวคิดเกื้อกูลชุมชน (Inclusive business) (WBCSD, 2548) ที่มีการคำนึงถึงชุมชนในระดับฐานรากของเศรษฐกิจ โดยเข้ามามีส่วนช่วยในการแก้ปัญหาเรื่องการค้าโอกาสในการสร้างรายได้จากการเข้าถึงตลาด เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ชุมชน ส่งผลต่อความพึงพอใจของชุมชนและนักท่องเที่ยวที่ไม่เท่ากันในแต่ละโครงการ ผู้ประกอบการที่มีความร่วมมือในระดับสูงจะเป็นที่รักใคร่ของคนในชุมชน เกิดเป็นความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ประกอบการและชุมชน นักท่องเที่ยวเองก็เกิดความรู้สึกประทับใจและได้รับประสบการณ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกลุ่มที่มีความสนใจพิเศษ สร้างเอกลักษณ์เฉพาะให้แก่โครงการ ส่งผลดีต่อ (1) ผู้ประกอบการในแง่ของอัตราการเข้าพักที่สูงขึ้น (ถึงแม้ว่าอัตราการเข้าพักโดยเฉลี่ยอาจจะยังไม่มากเท่าธุรกิจสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักในลักษณะอื่นก็ตาม แต่การมีกิจกรรมการท่องเที่ยวส่งผลให้เกิดรายได้เสริม ให้โครงการ

สามารถอยู่ได้ด้วยตัวเอง) (2) ชุมชนที่มีรายได้เกิดความภาคภูมิใจในตัวเอง กระตุ้นให้เกิดการพัฒนาตนเอง (3) นักท่องเที่ยวที่ได้รับประสบการณ์ ได้สัมผัสกับกลิ่นอาย วิถีวัฒนธรรมของคนในท้องถิ่นอย่างแท้จริง จะเห็นได้ว่าผลการศึกษายังมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ วณรัตน์ (2554) ที่ว่าผู้ประกอบการต้องมีแนวคิดเกี่ยวกับชุมชน ต้องการอยู่ร่วมกับชุมชนเป็นแนวคิดริเริ่มมาตั้งแต่ต้น ทั้งยังมีการเก็บข้อมูล เตรียมความพร้อมที่จะใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีในชุมชน มีการวางแผนและประสานร่วมมือกันมาตั้งแต่กระบวนการช่วงก่อนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (ก่อนการก่อสร้าง) จนกระทั่งช่วงหลังการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยว (หลังการก่อสร้าง) ในงานบริหารจัดการ ดำเนินการขยาย วางแผนการจัดกิจกรรม กำหนดราคาค่าใช้จ่ายร่วมกัน ตลอดจนการแบ่งผลประโยชน์ร่วมกัน

### 6.3 สรุปบทเรียนที่สำคัญ

ผลการศึกษาดังกล่าว ทำให้ได้ข้อค้นพบเพื่อสรุปเป็นบทเรียนที่สำคัญแก่ผู้ประกอบการ โครงการประเภทนี้ได้ว่า **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน มีแนวความคิดและกระบวนการที่แตกต่างจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวโดยทั่วไป** สรุปได้ 3 ประเด็นสำคัญคือ

1) **ผู้ประกอบการเป็นผู้ริเริ่มสำคัญ โดยจะต้องมีแนวความคิดทั้งเชิงธุรกิจและแนวคิดต้องการมีส่วนร่วมกับชุมชน** ที่มีได้มุ่งหวังแต่เพียงผลกำไรทางธุรกิจแต่เพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ประโยชน์ทางธุรกิจของผู้ประกอบการแล้ว ยังช่วยสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน ทั้งยังสร้างประสบการณ์ให้แก่นักท่องเที่ยว โดยมีหัวใจสำคัญอยู่ที่ความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการกับชุมชน โดยผู้ประกอบการจะเป็นผู้เริ่มต้นในการประสานความร่วมมือกับชุมชนในการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวให้ตรงตามความต้องการของนักท่องเที่ยว ลักษณะการจัดกิจกรรมจำเป็นต้องมีการวางแผนจัดกิจกรรม ให้มีความหลากหลาย ตามความต้องการของกลุ่มนั้นโดยเฉพาะ โดยมีการกำหนดค่าบริการในอัตราปกติ ผ่านการจูงใจล่วงหน้าเท่านั้น ซึ่งถือเป็นความแตกต่างจากกิจกรรมการท่องเที่ยวทั่วไป ที่สามารถเที่ยวได้ตลอดเวลาในกิจกรรมที่มีอยู่แล้ว โดยที่อาจไม่ใช่กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวสนใจ กระบวนการนี้เป็นการเกื้อหนุนกัน โดยอาศัยทักษะความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการในเรื่องการประชาสัมพันธ์ช่วยดึงนักท่องเที่ยวเข้ามาสู่ชุมชน ซึ่งชุมชนเองยังขาดความรู้ความสามารถในด้านนี้ ในขณะที่ชุมชนเป็นผู้ให้ข้อมูลและใช้ทักษะความรู้ในด้านที่ชุมชนถนัดในกิจกรรมการท่องเที่ยว เพราะฉะนั้นกระบวนการจัดกิจกรรมโดยการมีส่วนร่วมกับชุมชนนี้ จึงควรจะต้องเกิดขึ้นตั้งแต่การเริ่มต้นในกระบวนการพัฒนาโครงการ



ภาพที่ 26 แนวทางการพัฒนาที่พักที่มีกิจกรรมเกี่ยวข้องกับชุมชน (โดยผู้วิจัย)

2) การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพ สิ่งที่แตกต่างกันจากแนวทางการเลือกทำเลในการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ทั่วไปคือ พื้นที่ของชุมชนจะต้องมีสินทรัพย์ (Asset) ที่มีค่าทั้งเชิงวัฒนธรรมและเชิงธรรมชาติมากกว่าทัศนียภาพที่สวยงาม ยังมีวิถีวัฒนธรรมเป็นทรัพยากรที่พร้อมจะนำมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมเพื่อสร้างรายได้ สามารถสร้างประโยชน์ให้แก่ชุมชนได้

จากโครงการกรณีศึกษาพบว่าผู้ประกอบการเล็งเห็นว่าพื้นที่ที่มีสินทรัพย์ทางธรรมชาติของแม่น้ำบางปะกงที่มีทัศนียภาพที่สวยงาม และภาคเกษตรกรรมซึ่งถือเป็นอาชีพส่วนใหญ่ของประชากรในฉะเชิงเทรา ซึ่งนับเป็นสินทรัพย์ที่มีค่าในตัวเองอยู่แล้ว เพียงแค่ผู้ประกอบการตั้งศักยภาพของสิ่งที่มีอยู่ออกไปส่งเสริมและใช้ประโยชน์จากสิ่งมีค่านี้ โดยยังคงคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและบริบทรอบข้าง นอกจากนี้แนวทางในการออกแบบยังจำเป็นต้องคำนึงถึงความสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและบริบทของชุมชนเป็นสำคัญอีกด้วย อันจะเป็นการส่งเสริมอาชีพทางการเกษตรของชุมชน เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

3) ข้อจำกัด ในการพัฒนาธุรกิจสังหาริมทรัพย์ประเภทนี้ มีปัจจัยที่เป็นข้อควรระวังในการดำเนินธุรกิจ คือ (1) ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาธรรมชาติของพื้นที่นั้น ไม่ว่าจะเป็นฤดูกาล ปรากฏการณ์ทางธรรมชาติ สภาพแวดล้อม และวัฏจักรการดำรงชีวิตของคนในชุมชน เนื่องจากเราเข้าไปใช้ประโยชน์จากบริบทของชุมชนนั้น โดยที่จะต้องไม่ไปปรับเปลี่ยนหรือทำลาย เพื่อความยั่งยืนทั้งต่อธุรกิจ คงไว้ซึ่งอัตลักษณ์ของชุมชนและทรัพยากรธรรมชาติ (2) ข้อพึงระวังในด้านการบริหารจัดการ หากมีนักท่องเที่ยวเข้ามาจำนวนมากแล้วไม่สามารถจัดการได้ อาจส่งผลเสียต่อสภาพความเป็นอยู่และสิ่งแวดล้อมของชุมชนได้ (3) ธุรกิจดังกล่าวเน้นตลาดที่มีความสนใจพิเศษ ทำให้อัตรากำไรเข้าพักโดยเฉลี่ยอาจจะยังไม่สูงเท่าธุรกิจสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักในลักษณะอื่น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวหรือหาแนวทางการสร้างรายได้เสริมทางอื่น ที่จะสามารถทำให้โครงการสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเอง

## 6.4 ข้อเสนอแนะงานวิจัย

### 6.4.1 ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการศึกษาไปใช้

ผู้วิจัยสามารถสรุปข้อเสนอแนะได้ 3 หัวข้อสำคัญ ดังนี้

1) การสร้างความร่วมมือระหว่างผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวกับชุมชน นำไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชน จากผลการศึกษาที่พบว่าความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวและชุมชนนั้นก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีต่อกันในชุมชน ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะว่าผู้ประกอบการภาคเอกชนสามารถนำกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ลักษณะดังกล่าวไปปรับใช้ โดยการดึงอัตลักษณ์ในพื้นที่มาพัฒนา เพื่อต่อยอดทางด้านธุรกิจและต่อยอดทางด้านผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร หรือการบริการ เพื่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน นำไปสู่การพัฒนาชุมชนเข้มแข็งได้ โดยสามารถจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน นำเอาวัตถุดิบและภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น โดยอาศัยศักยภาพของผู้ประกอบการเข้ามาช่วยเหลือในการประสานให้ความรู้ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ด้วยการปรับให้มีความร่วมสมัยมากขึ้น ช่วยทางด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่เป็นจุดอ่อนของชุมชน หรือการส่งเสริมงานบริการ โดยสามารถจดทะเบียนท่องเที่ยวชุมชนเกษตร อันจะก่อให้เกิดประโยชน์และรายได้ร่วมกันมากยิ่งขึ้น และอาจนำไปสู่การรวมกลุ่มกันในขนาดใหญ่ขึ้นในอนาคต ในลักษณะเครือข่ายที่พักร่วมกัน ระหว่างชุมชนหรืออำเภอ เพราะวิถีวัฒนธรรมของแต่ละท้องถิ่นมีความน่าสนใจแตกต่างกัน อันจะเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยววิถีอัตลักษณ์ชุมชนในจังหวัดที่เข้มแข็งยิ่งขึ้น

2) เป็นข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในจังหวัดฉะเชิงเทรา ผลการศึกษาพบว่า (1) จังหวัดเองมีนโยบายและแผนพัฒนาจังหวัดในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวและบริการด้านการท่องเที่ยวให้ได้มาตรฐานและมีอัตลักษณ์สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ชุมชน (2) ในขณะที่ทั้งฉะเชิงเทราที่มีที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชนเพียง 3 โครงการ ซึ่งเป็นจำนวนอุปทานที่น้อยมาก (3) นอกจากนี้ยังพบว่าโครงการกรณีศึกษาที่มีการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวลักษณะนี้ ผู้ประกอบการยังไม่มี ความมั่นคง โดยเฉพาะผลประกอบการทางการเงิน เนื่องจากการจัดการกิจกรรมไม่มีความมั่นคง ส่งผลต่อกิจการที่ไม่แข็งแรง ทำให้ชุมชนไม่เข้มแข็ง ผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ สามารถนำงานวิจัยฉบับนี้ใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางแผนจัดการและส่งเสริมผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน ให้เป็นไปตามนโยบายของจังหวัดได้ ทั้งนี้ผู้วิจัยมีความเห็นว่า จังหวัดควรจะหันมาส่งเสริมในเรื่องนี้ อาทิ มีมาตรการการลดภาษีสำหรับผู้ประกอบการที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมร่วมกับชุมชนในลักษณะนี้ เพื่อให้สามารถดำรงนโยบายให้เป็นไปตามแผน สามารถเกื้อหนุนต่อผู้ประกอบการที่พัก ทั้งยังทำให้ชุมชนเข้มแข็งยิ่งขึ้น เพื่อให้เกิดความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชนเข้าไปช่วยจัดการในการสร้างกิจกรรมให้กับชุมชน เกิดเป็นตารางกิจกรรมที่คงตัว โรงแรมที่พักก็สามารถ

นำไปประชาสัมพันธ์ต่อเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวได้ นำมาซึ่งรายได้โดยทั่วถึงกัน ผู้ประกอบการและชุมชนก็อยู่ได้ ทั้งยังตอบสนองนโยบายของจังหวัดได้อีกเช่นกัน

### 3) นำไปสู่การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้องกับชุมชนในจังหวัดอื่น

จากผลกระทบจาก COVID-19 ส่งผลต่อการปรับตัวต่อวิถีชีวิตแบบใหม่เรื่องการใช้ชุมชนเป็นฐาน<sup>35</sup> (กองทุนเพื่อความเสมอภาคทางการศึกษา กสศ.) ซึ่งทำให้มีผลกระทบต่ออาชีพการงาน หลายคนถูกยกเลิกจ้างถาวร และกลับไปใช้ชีวิตในถิ่นฐานบ้านเกิดของตน จึงนำไปสู่การแก้ไขปัญหา โดยการให้กลุ่มแรงงานที่เคยไปอยู่ในเมืองนำทักษะกลับมาทำงานในพื้นที่และเสริมให้ชุมชนแข็งแรงขึ้น โดยเฉพาะภาคเกษตรกรรม ประกอบกับผลการเก็บผลการศึกษาของ Airbnb<sup>36</sup> ที่พบว่ากระแสการท่องเที่ยวจะเปลี่ยนแปลงไป เป็นการท่องเที่ยวไม่ไกลจากบ้านระยะทางไม่เกิน 200 ไมล์ ด้วยการเดินทางทางรถยนต์ ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่า ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในท้องถิ่นต่างๆ สามารถนำงานวิจัยฉบับนี้ไปปรับใช้ เพื่อเป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักเพื่อการท่องเที่ยวในรูปแบบใหม่ ทั้งยังเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชนท้องถิ่นของตน

#### **6.4.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป**

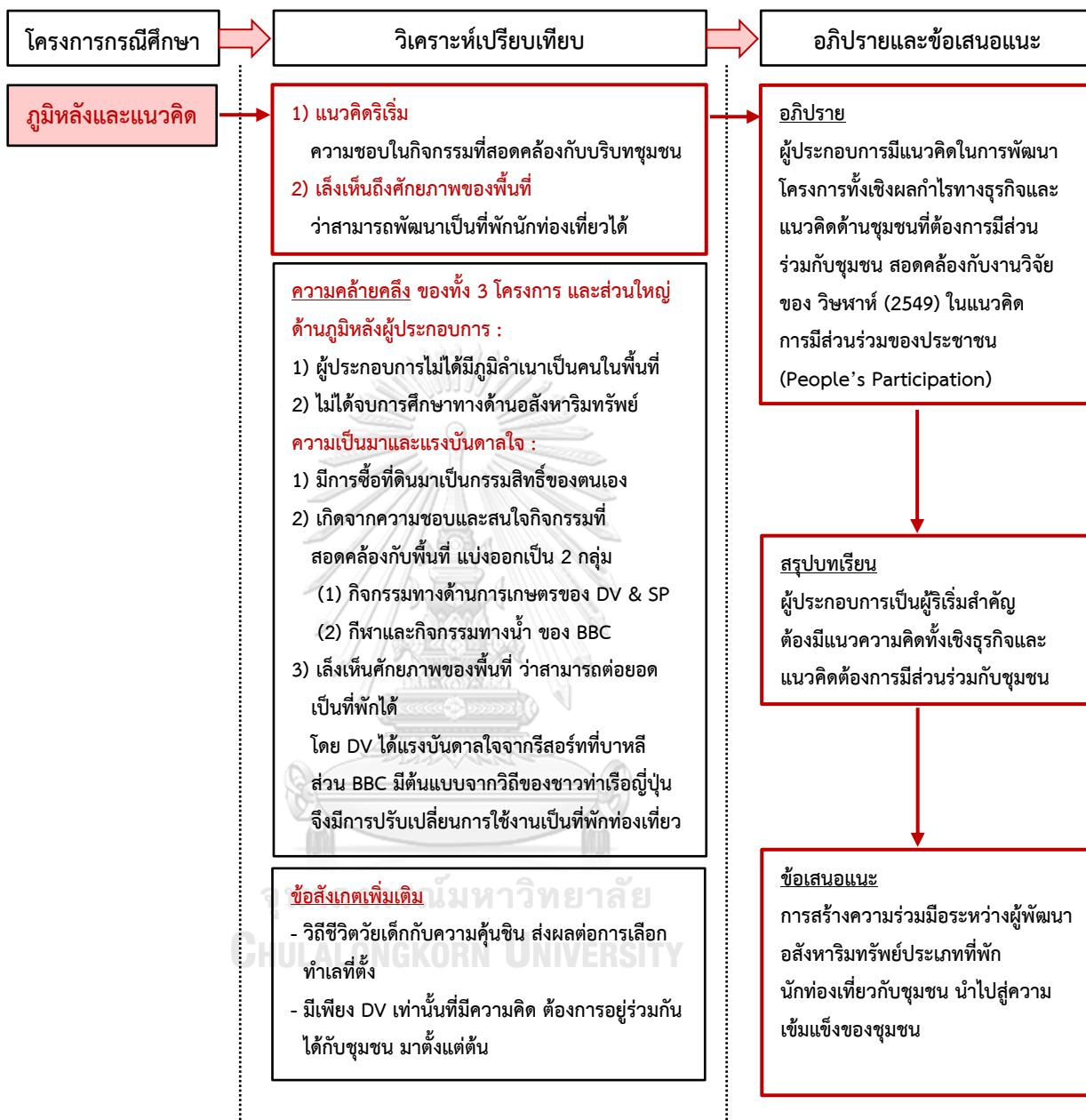
วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีการศึกษาแนวความคิดและกระบวนการพัฒนาที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวข้องกับชุมชน ตลอดจนข้อดี ข้อจำกัดของโครงการ เพื่อสรุปเป็นบทเรียนอันจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ โดยมีการศึกษามุ่งเน้นในแง่มุมมองของผู้ประกอบการเป็นหลัก จึงอยากเสนอแนะให้มีการศึกษาความต้องการและความพึงพอใจ ในแง่มุมมองของนักท่องเที่ยวที่มีต่อที่พักประเภทนี้เพิ่มเติม เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปปรับใช้ให้ตรงตามความต้องการของนักท่องเที่ยวอย่างแท้จริงได้ต่อไป

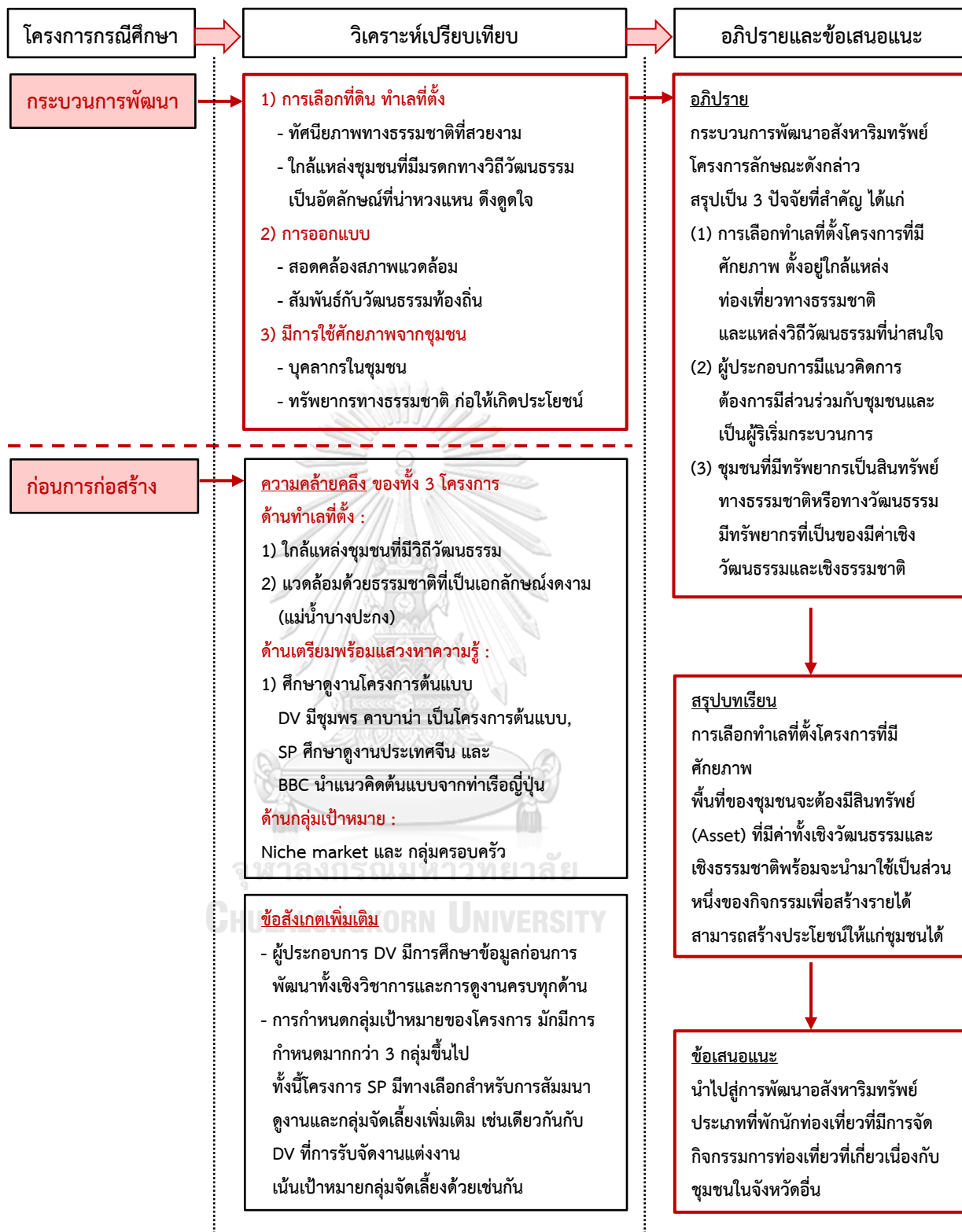
<sup>35</sup> กองทุนเพื่อความเสมอภาคทางการศึกษา (กสศ.), "ฐานชุมชนเข้มแข็งรองรับวิกฤต COVID-19," (1 พฤษภาคม 2563).

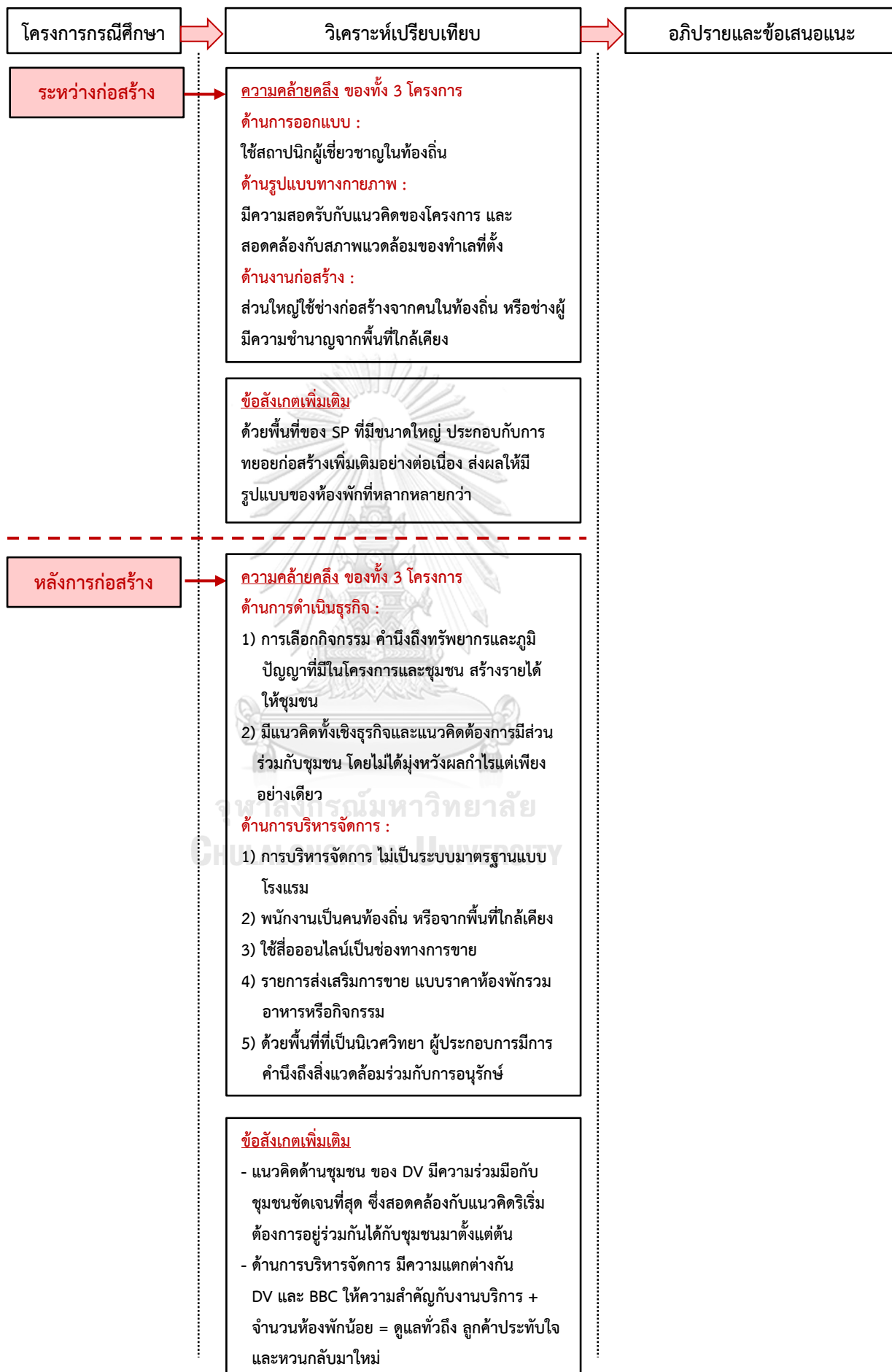
<sup>36</sup> Propholic Editorial Team, "CEO Airbnb ทำนายเทรนด์การท่องเที่ยวหลังหมดโควิด," (21 May 2020), <https://propholic.com/prophlobe/ceo-airbnb>.

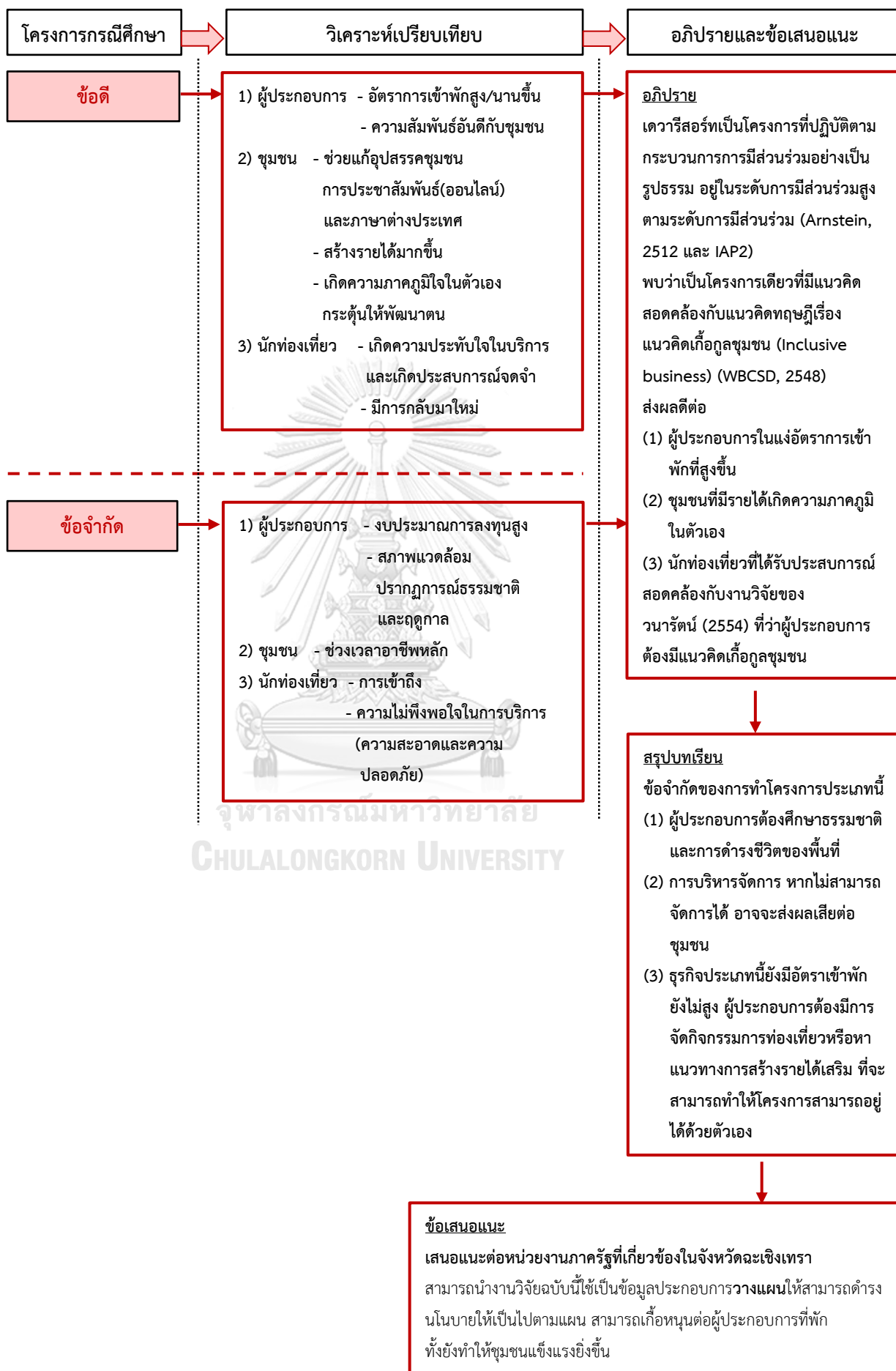


## 6.5 กระบวนการวิเคราะห์ข้อมูล









## ภาคผนวก ก.

## แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

แบบสัมภาษณ์วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ปีการศึกษา 2561

หัวข้อ การพัฒนารีสอร์ทที่มีกิจกรรมนันทนาการเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อมในจังหวัดฉะเชิงเทรา : กรณีศึกษา  
โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนการีสอร์ท และโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนดารีสอร์ท  
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อศึกษาแนวความคิดและกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน
2. เพื่อศึกษาข้อดีและข้อจำกัดในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน
3. เพื่อวิเคราะห์และสรุปบทเรียนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

ผู้สัมภาษณ์ น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ่มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ .....

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ประมาณ ..... ชั่วโมง ..... นาที เวลา .....

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป**

ชื่อโครงการ : .....

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ : .....

ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์ : .....

ประเภทและลักษณะของธุรกิจ : .....

ที่ตั้งโครงการ : .....

ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ : .....

ขนาดโครงการ : .....

จำนวนเงินลงทุนโครงการ : .....

จำนวนห้องพัก : ..... ห้อง ( .....รูปแบบ, ขนาด ..... ตร.ม.)

ราคาต่อห้องต่อคืน : ..... บาทต่อคืน

## ส่วนที่ 2 ส่วนสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

### ประเด็นคำถาม

**ตอนที่ 1** ประวัติ ความเป็นมาของโครงการ หรือภูมิหลังที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ

- 1.1 ท่านมีภูมิลำเนาอยู่ที่ใด .....
- 1.2 ท่านอายุเท่าไร.....
- 1.3 ท่านสำเร็จการศึกษาหรือศึกษาอบรมในสาขาที่เกี่ยวข้องกับสังหาริมทรัพย์มาบ้างหรือไม่  
.....
- 1.4 ครอบครัวของท่านดำเนินธุรกิจหรือประกอบการประเภทใด .....
- มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจนี้มาก่อน หรือไม่ .....
- 1.5 สมาชิกในครอบครัวของท่านมีส่วนร่วมในการพัฒนาหรือดูแลโครงการหรือไม่  
.....
- 1.6 โครงการนี้มีประวัติความเป็นมา แรงจูงใจ หรือแนวความคิดในการพัฒนา โครงการอย่างไร  
.....
- 1.7 ท่านมีการวางแผนและแนวทางการศึกษาหาข้อมูลเพื่อพัฒนาโครงการอย่างไร  
.....
- 1.8 ท่านมีเหตุผลการเลือกทำเล ที่ตั้ง/ มีการเปรียบเทียบทำเลและราคาที่ดิน อย่างไร  
.....
- 1.9 ท่านมีเหตุผลการดำเนินการที่พักนักท่องเที่ยวยุโรปหรือรีสอร์ทอย่างไรบ้าง  
.....
- 1.10 ท่านคิดว่ารีสอร์ทของท่านเป็นรีสอร์ทประเภทใด  
.....

**ตอนที่ 2** แนวความคิดและกระบวนการ การพัฒนาโครงการ

- 2.1 ท่านมีแนวความคิดในการออกแบบอย่างไร  
.....
- 2.2 ท่านมีกระบวนการดำเนินงานการก่อสร้างอย่างไร  
.....
- 2.3 ท่านมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการในอนาคตหรือไม่ อย่างไรบ้าง (ถ้ามี)  
.....

**ตอนที่ 3** การบริหารจัดการภายในรีสอร์ท (ทั้งด้านทรัพยากร บุคลากร การเงิน การบริการ และการตลาด)

- 3.1 โครงการมีนโยบาย หรือ วิสัยทัศน์ อย่างไร  
.....
- 3.2 ท่านมีแนวทางในการดำเนินการทางธุรกิจ การบริหารและการจัดการ ภายในรีสอร์ทอย่างไรบ้าง  
(ทั้งด้านบุคลากร การเงิน และการตลาด)  
.....

3.3 ท่านมีแนวทางการจัดการทรัพยากร หรือการดูแล ความใส่ใจสิ่งแวดล้อมหรือไม่ อย่างไร

.....

3.4 ท่านมีแนวทางการบริหารจัดการ เรื่องการบริการ

.....

3.5 ท่านมีการประชาสัมพันธ์ หรือการโฆษณา อย่างไรบ้าง

.....

3.6 ท่านมีกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างไรบ้าง

.....

**ตอนที่ 4** ลักษณะกิจกรรมและปัจจัยการเลือกกิจกรรมที่จัดภายในรีสอร์ท

4.1 กลุ่มเป้าหมายของท่านคือ .....

4.2 ลักษณะกิจกรรมที่มีในรีสอร์ทมีอะไรบ้าง .....

และท่านมีปัจจัยการเลือกกิจกรรมที่จัดภายในรีสอร์ทอย่างไร

4.3 รีสอร์ทของท่านมีการบริการการท่องเที่ยวในพื้นที่บริเวณใกล้เคียง หรือการมีส่วนร่วมระหว่าง

รีสอร์ทกับชุมชนอย่างไรบ้าง .....

**ตอนที่ 5** ข้อดี ข้อจำกัด ปัญหา อุปสรรค ของการดำเนินการ

5.1 ข้อดีจากแนวทางการดำเนินงานของรีสอร์ทมีอะไรบ้าง .....

5.2 ข้อจำกัดในการดำเนินงานของรีสอร์ทมีอะไรบ้าง .....

5.3 ปัญหา อุปสรรค ของการดำเนินการของรีสอร์ทมีอะไรบ้าง .....

5.4 แนวทางแก้ไขปัญหามีอย่างไร .....

5.5 ท่านมีข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะ สำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่ ใดบ้าง

.....

**ตอนที่ 6** การมีส่วนร่วมของคนในชุมชน หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ตามความเห็นผู้ประกอบการ)

6.1 ท่านมีแนวความคิดเรื่องชุมชน ใดบ้าง .....

6.2 ท่านมีแนวทางในเรื่องการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน หรือกิจกรรมที่รีสอร์ทมีส่วนร่วมต่อชุมชน

อย่างไรบ้าง .....

**ตอนที่ 7** การตอบรับ หรือความพึงพอใจของผู้เข้าพักที่มีต่อกิจกรรม (ตามความเห็น ผู้ประกอบการ)

7.1 รีสอร์ทที่ได้รับผลตอบรับหรือความพึงพอใจของผู้เข้าพักในรีสอร์ทอย่างไรบ้าง

.....

7.2 นักท่องเที่ยวมีผลตอบรับหรือความพึงพอใจต่อกิจกรรมที่รีสอร์ทจัดขึ้นอย่างไรบ้าง

.....

## ภาคผนวก ข.

## แบบสัมภาษณ์ผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน

แบบสัมภาษณ์วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต ปีการศึกษา 2561

หัวข้อ การพัฒนารีสอร์ทที่มีกิจกรรมนันทนาการเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อมในจังหวัดฉะเชิงเทรา : กรณีศึกษา  
โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนการีสอร์ท และโครงการบางปะกงไบท์คลับแอนดารีสอร์ท  
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อศึกษาแนวความคิดและกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน
2. เพื่อศึกษาข้อดีและข้อจำกัดในกระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน
3. เพื่อวิเคราะห์และสรุปบทเรียนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักนักท่องเที่ยวที่มีกิจกรรมเกี่ยวเนื่องกับชุมชน

## แบบสัมภาษณ์ชุมชน

ผู้สัมภาษณ์ น.ส.เสาวลักษณ์ ล้อมสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ .....

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ประมาณ ..... ชั่วโมง ..... นาที เริ่มเวลา .....

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ : .....

ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์ : ..... จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ประเด็นคำถาม

ส่วนที่ 1 แนวคิดริเริ่มและลักษณะกิจกรรมของการท่องเที่ยววิถีชุมชน หรือ การท่องเที่ยวกลุ่มแม่น้ำบางปะกง

1.1 ความเป็นมาและทรัพยากรที่สำคัญของชุมชน (ของดีชุมชน) ได้แก่ .....

1.2 โครงการท่องเที่ยวนี้มีแนวคิดริเริ่มอย่างไร ท่านสังเกตเห็นอะไรจึงมีแนวคิดริเริ่มโครงการนี้ .....

1.3 ลักษณะกิจกรรม มีอะไรบ้าง .....



**ส่วนที่ 2** แนวทางการบริหารจัดการ การประสานงานนำไปสู่การมีส่วนร่วมของคนในชุมชนและ  
รีสอร์ท

- 2.1 โครงการมีการบริหารจัดการโดยหน่วยงานใดบ้าง .....
- .....
- 2.2 ใครคือแกนหลักในการทำงาน / คนในชุมชนได้มีส่วนร่วมกับโครงการนี้หรือไม่ มากน้อยเพียงใด  
.....
- 2.3 รีสอร์ท (ซีอีรีสอร์ท) ได้เข้ามามีส่วนร่วมกับกิจกรรม หรือมีการประสานงานร่วมมือในโครงการท่องเที่ยวของ  
ชุมชนนี้หรือไม่ อย่างไรบ้าง .....
- .....

(\* ต้องการทราบกระบวนการและระดับความร่วมมือระหว่างชุมชนกับทางรีสอร์ท)

**ส่วนที่ 3** ข้อดี ข้อจำกัด หรือการเอื้อประโยชน์ ภายใต้การร่วมมือในการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวร่วมกันกับทาง  
รีสอร์ท

- 3.1 การที่รีสอร์ทจัดกิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชนหรือการท่องเที่ยวลุ่มแม่น้ำบางปะกง จะมีข้อดี  
เกิดการเอื้อประโยชน์ต่อชุมชน/คนในชุมชน หรือไม่ อย่างไรบ้าง  
.....
- 3.2 การที่รีสอร์ทเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวนี้ ทำให้เกิดผลเสีย หรือข้อจำกัด ต่อชุมชน/คนใน  
ชุมชน อย่างไรบ้าง .....
- 3.3 ชุมชนมีระดับความพึงพอใจอย่างไร ต่อความร่วมมือในการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยววิถีชุมชนของทางรีสอร์ท  
 พึงพอใจมาก (ชอบ)  เฉยๆ  ไม่พึงพอใจ (ไม่ชอบ)  
เพราะเหตุใด .....
- 3.4 ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อคิดเห็น ต่อทางรีสอร์ทหรือไม่ อย่างไร  
.....

## ภาคผนวก ค.

## แบบสัมภาษณ์นักท่องเที่ยว (ผู้เข้าพักแรม โครงการกรณีศึกษา)

แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง

หัวข้อ การพัฒนารีสอร์ทที่มีกิจกรรมนันทนาการเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อมในจังหวัดฉะเชิงเทรา : กรณีศึกษา  
โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนการีสอร์ท และโครงการบางปะกงไบท์คลับแอนดารีสอร์ท  
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 1 : นักท่องเที่ยว(ผู้พักแรม) ในโครงการเดวารีสอร์ท (Dheva Resort)

ผู้สัมภาษณ์ น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ .....

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ประมาณ ..... ชั่วโมง ..... นาที เริ่มเวลา xx.xx-xx.xx น.

แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนที่ 2 ปัจจัยในการเลือกที่พักของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)ส่วนที่ 3 ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

เพศ : ..... สัญชาติ : .....

ประเภทการท่องเที่ยว : คนเดียว/ คู่รัก/ ครอบครัว/ กลุ่มเพื่อนฝูง

จำนวนผู้ร่วมเดินทาง : ..... คน (ความเกี่ยวข้องเป็น ..... ) มีเด็กมาด้วย : ..... คน

จำนวนคืนพักแรม : ..... คืน รูปแบบห้องพัก ..... ราคาห้องพัก ..... บาท/คืน

จุดประสงค์การเข้าพัก : .....

แหล่งท่องเที่ยวโดยรอบที่ท่านสนใจ : .....

การใช้จ่าย : ..... บาท/ช่วงเวลาที่พักที่นี่

การเดินทาง : .....

มาจากที่ไหน : .....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยในการเลือกที่พักของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

1. ท่านรู้จักเดวารีสอร์ท ได้อย่างไร .....

2. ทำไมจึงเลือกมาพักที่เดวารีสอร์ท .....

.....

3. กรุณาให้คะแนนปัจจัยที่ส่งผลในการตัดสินใจเลือกเข้าพักในเดวารีสอร์ท

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ปัจจัยที่ส่งผลในการตัดสินใจเลือกเข้าพัก	ระดับความสำคัญ/ความพึงพอใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ความน่าสนใจในแนวความคิดของรีสอร์ท (รีสอร์ทเชิงเกษตร)					
2. การออกแบบ/ความสวยงาม					
3. รูปแบบและลักษณะห้องพัก					
4. สิ่งอำนวยความสะดวก/ความสะอาด/ความปลอดภัย					
5. ที่ตั้ง/ทัศนียภาพและบรรยากาศ					
6. ทรัพยากรและแหล่งการท่องเที่ยวในชุมชน					
7. การเข้าถึงรีสอร์ทและแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนแวดล้อม					
8. ลักษณะกิจกรรม/ความหลากหลายของกิจกรรม					
9. การจัดการ/การให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า					
10. ระบบการจองหรือช่องทางการติดต่อ					
11. ราคาที่พัก, ความคุ้มค่า/ความเหมาะสมของราคา					
12. รายการส่งเสริมการขาย					
13. พนักงาน/การบริการ					
14. อื่นๆ.....(โปรดระบุ)					

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านตัดสินใจเข้าพักที่เดวารีสอร์ท คือ

.....  
 เหตุผล (โปรดระบุ) .....  
 .....  
 .....

### ส่วนที่ 3 ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

#### ความพึงพอใจที่มีต่อรีสอร์ท

4. กรุณาให้คะแนนระดับความคาดหวังก่อนเข้าพัก และระดับความพึงพอใจหลังจากเข้าพักที่มีต่อ  
เดวารีสอร์ท

**คำชี้แจง** โปรดให้คะแนน 1-5 ( 1 คือระดับคะแนนน้อยที่สุด 5 คือระดับคะแนนมากที่สุด)

โดยการกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ความพึงพอใจ	ระดับความคาดหวัง ก่อนเข้าพัก					ความพึงพอใจ หลังจากเข้าพัก				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปาน กลาง (3)	น้อย (2)	น้อย ที่สุด (1)
1. แนวความคิดของรีสอร์ท (รีสอร์ทเชิงเกษตร)										
2. การออกแบบ ความสวยงามของรีสอร์ท										
3. รูปแบบและลักษณะห้องพัก										
4. สิ่งอำนวยความสะดวก/ความสะอาด/ ความปลอดภัย										
5. ทัศนียภาพและบรรยากาศ										
6. ทรัพยากรและแหล่งการท่องเที่ยวในชุมชน										
7. การเข้าถึงรีสอร์ทและแหล่งท่องเที่ยว										
8. ลักษณะและความหลากหลายของกิจกรรม										
9. การจัดการ/การอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า										
10. ความคุ้มค่า/ความเหมาะสมของราคา										
11. อาหาร										
12. รายการส่งเสริมการขายที่ได้รับ										
13. พนักงาน/การบริการ										
14. อื่นๆ.....(โปรดระบุ)										

สิ่งที่ท่านประทับใจหรือพึงพอใจที่สุดคือ.....

เหตุผล (โปรดระบุ) .....

.....

#### ความพึงพอใจที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการ ที่จัดภายในรีสอร์ท

5. ท่านเคยไปรีสอร์ทที่ไม่มีกิจกรรมในที่พักมาก่อนหรือไม่ .....

6. ท่านชอบรีสอร์ทที่มีกิจกรรมหรือไม่มีกิจกรรมในที่พักมากกว่ากัน (ให้เหตุผล) .....

.....

7. กิจกรรมในรีสอร์ทที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าพักที่นี่หรือไม่ อย่างไร .....

.....

**ความพึงพอใจที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการที่เกี่ยวข้องกับชุมชนแวดล้อม**

8. ท่านชอบกิจกรรมที่รีสอร์ทจัดกิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชนหรือไม่ และมีข้อคิดเห็นอย่างไร

.....

9. ท่านอยากให้รีสอร์ทจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับชุมชนโดยรอบเพิ่มเติมอะไรอีกบ้าง อย่างไร

.....

10. ข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกิจกรรมในชุมชนแวดล้อม (ทั่วไปอาจไม่เกี่ยวข้องกับเดวารีสอร์ท)

.....

11. กรุณาให้คะแนนความคาดหวังก่อนการเข้าร่วมกิจกรรม และระดับความพึงพอใจต่อกิจกรรมที่ท่านได้เข้าร่วมในเดวารีสอร์ท ในกิจกรรมที่ท่านชอบหรือประทับใจ 3 ลำดับแรก

**คำชี้แจง** โปรดให้คะแนน 1-5 ( 1 คือระดับคะแนนน้อยที่สุด 5 คือระดับคะแนนมากที่สุด)

โดยการกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ความพึงพอใจในกิจกรรม	ระดับความคาดหวังก่อนเข้าพัก					ความพึงพอใจหลังจากเข้าพัก				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
<b>กิจกรรมนันทนาการที่จัดภายในเดวารีสอร์ท</b>										
1. การทำขนมไทย										
2. การแช่เท้าสมุนไพรเพื่อสุขภาพ										
3. การนอนกระดานไผ่สมุนไพร										
4. จักรยานเพื่อชุมชน (ท่องเที่ยวชุมชน)										
5. การทำผลิตภัณฑ์ออกแกนิก										
6. รถอีแต๊กชมสวน (ท่องเที่ยวชุมชน)										
7. การทำผ้ามัดย้อมธรรมชาติ										
8. การทำเทียน										
9. การทำเครื่องแขวนไทย										
10. การทำชาสมุนไพร										
11. การทำนา/เรียนรู้เกี่ยวกับต้นข้าว										
12. ประกวดภาพถ่าย ความสุขอยู่รอบเดว										
13. การนวดแผนไทย/นวดสปา										
14. การทำบุญใส่บาตรตอนเช้า										
<b>กิจกรรมนันทนาการที่เกี่ยวข้องกับชุมชนแวดล้อม</b>										
1. การเที่ยวสวนมะม่วงอินทรีย์										
2. การเที่ยวสวนมะพร้าว										
3. การเที่ยวหมู่บ้านน้ำตาลสด										
4. การเที่ยวสวนหมาก										
5. การท่องเที่ยววิถีชุมชนคลองเขื่อน										
6. การท่องเที่ยวสถานที่ใกล้เคียง										
7. การท่องเที่ยวแหล่งวัฒนธรรม										
8. การทำขนม อาหารพื้นบ้านโบราณ (ตดหมู ตดหมา)										

กิจกรรมที่ท่านชอบ/พึงพอใจ หรือต้องการทำกิจกรรมที่สุดคือ .....

เหตุผล (โปรดระบุ) .....

### ประเด็นอื่น

12. หากให้ท่านเลือกรีสอร์ทอื่นในละแวกเชิงเทรา ท่านอยากไปพักรีสอร์ทแบบใด (อาทิเช่น รีสอร์ทริมน้ำ, รีสอร์ทที่มีกิจกรรมน่าสนใจ หรือรีสอร์ทที่อยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวใด) โปรดระบุเหตุผล

.....

.....

13. หากท่านมีโอกาส ท่านจะกลับมาใช้บริการที่เดวารีสอร์ทอีกหรือไม่

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

กลับมาอีกแน่นอน     อาจจะกลับมา     ไม่แน่ใจ     ไม่กลับมา

(โอกาส 80-100%) (โอกาส 51-79%) (โอกาส 50%)

ข้อเสนอแนะ / ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยอื่นๆ ในการเลือกใช้บริการที่พักรีสอร์ท (ถ้ามี)

.....

.....

14. หากท่านมีโอกาส จะแนะนำผู้อื่นให้มาใช้บริการที่เดวารีสอร์ทหรือไม่

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

แนะนำแน่นอน     อาจแนะนำ     ไม่แน่ใจ     ไม่แนะนำ

(โอกาส 80-100%) (โอกาส 51-79%) (โอกาส 50%)

กรณีที่ไม่แนะนำ เพราะเหตุใด หรืออยากให้ปรับปรุงในเรื่องใด

.....

.....

ขอขอบคุณที่กรุณาให้ข้อมูลในการทำวิจัย  
น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์

**แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง**

หัวข้อ การพัฒนารีสอร์ทที่มีกิจกรรมนันทนาการเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อมในจังหวัดฉะเชิงเทรา : กรณีศึกษา  
โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท และโครงการบางปะกงโป๊ทคลับแอนดารีสอร์ท  
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 2 : นักท่องเที่ยว(ผู้พักแรม) ในโครงการสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท (Suanpalm Farmnok Resort)**

ผู้สัมภาษณ์ น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ .....

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ประมาณ ..... ชั่วโมง ..... นาที เริ่มเวลา xx.xx-xx.xx น.

**แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ประกอบด้วย**

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

**ส่วนที่ 2** ปัจจัยในการเลือกที่พักของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

**ส่วนที่ 3** ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์**

เพศ : ..... สัญชาติ : .....

ประเภทการท่องเที่ยว : คนเดียว/ คู่รัก/ ครอบครัว/ กลุ่มเพื่อนฝูง

จำนวนผู้ร่วมเดินทาง : ..... คน (ความเกี่ยวข้องเป็น ..... ) มีเด็กมาด้วย : ..... คน

จำนวนคืนพักแรม : ..... คืน รูปแบบห้องพัก ..... ราคาห้องพัก ..... บาท/คืน

จุดประสงค์การเข้าพัก : .....

แหล่งท่องเที่ยวโดยรอบที่ท่านสนใจ : .....

การใช้จ่าย : ..... บาท/ช่วงเวลาที่พักที่นี่

การเดินทาง : ..... CHULALONGKORN UNIVERSITY

มาจากที่ไหน : .....

**ส่วนที่ 2 ปัจจัยในการเลือกที่พักของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)**

1. ท่านรู้จักสวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ทได้อย่างไร .....

2. ทำไมจึงเลือกมาพักที่สวนปาล์มฟาร์มนกรีสอร์ท .....

3. กรุณาให้คะแนนปัจจัยที่ส่งผลในการตัดสินใจเลือกเข้าพักในสวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ปัจจัยที่ส่งผลในการตัดสินใจเลือกเข้าพัก	ระดับความสำคัญ/ความพึงพอใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ความน่าสนใจในแนวความคิดของรีสอร์ท (รีสอร์ทเชิงเกษตร)					
2. การออกแบบ/ความสวยงาม					
3. รูปแบบและลักษณะห้องพัก					
4. สิ่งอำนวยความสะดวก/ความสะดวก/ความปลอดภัย					
5. ที่ตั้ง/ทัศนียภาพและบรรยากาศ					
6. ทรัพยากรและแหล่งการท่องเที่ยวในชุมชน					
7. การเข้าถึงรีสอร์ทและแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนแวดล้อม					
8. ลักษณะกิจกรรม/ความหลากหลายของกิจกรรม					
9. การจัดการ/การให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า					
10. ระบบการจองหรือช่องทางการติดต่อ					
11. ราคาที่พัก, ความคุ้มค่า/ความเหมาะสมของราคา					
12. รายการส่งเสริมการขาย					
13. พนักงาน/การบริการ					
14. อื่นๆ.....(โปรดระบุ)					

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านตัดสินใจเข้าพักที่สวนปาล์มฟาร์มนกรีรีสอร์ท คือ

.....

เหตุผล (โปรดระบุ) .....

.....

.....



### ส่วนที่ 3 ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

#### ความพึงพอใจที่มีต่อรีสอร์ท

4. กรุณาให้คะแนนระดับความคาดหวังก่อนเข้าพัก และระดับความพึงพอใจหลังจากเข้าพักที่มีต่อสวนป่าลิมฟาร์มนกรีรีสอร์ท

**คำชี้แจง** โปรดให้คะแนน 1-5 ( 1 คือระดับคะแนนน้อยที่สุด 5 คือระดับคะแนนมากที่สุด)

โดยการกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ความพึงพอใจ	ระดับความคาดหวัง					ความพึงพอใจ				
	ก่อนเข้าพัก					หลังจากเข้าพัก				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. แนวความคิดของรีสอร์ท (รีสอร์ทเชิงเกษตร)										
2. การออกแบบ ความสวยงามของรีสอร์ท										
3. รูปแบบและลักษณะห้องพัก										
4. สิ่งอำนวยความสะดวก/ความสะอาด/ ความปลอดภัย										
5. ทัศนียภาพและบรรยากาศ										
6. ทรัพยากรและแหล่งการท่องเที่ยวในชุมชน										
7. การเข้าถึงรีสอร์ทและแหล่งท่องเที่ยว										
8. ลักษณะและความหลากหลายของกิจกรรม										
9. การจัดการ/การอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า										
10. ความคุ้มค่า/ความเหมาะสมของราคา										
11. อาหาร										
12. รายการส่งเสริมการขายที่ได้รับ										
13. พนักงาน/การบริการ										
14. อื่นๆ.....(โปรดระบุ)										

สิ่งท่านประทับใจหรือพึงพอใจที่สุดคือ.....

เหตุผล (โปรดระบุ) .....

.....

#### ความพึงพอใจที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการ ที่จัดภายในรีสอร์ท

5. ท่านเคยไปรีสอร์ทที่ไม่มีกิจกรรมในที่พักมาก่อนหรือไม่ .....

6. ท่านชอบรีสอร์ทที่มีกิจกรรมหรือไม่มีกิจกรรมในที่พักมากกว่ากัน (ให้เหตุผล) .....

.....

7. กิจกรรมในรีสอร์ทที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าพักที่นี่หรือไม่ อย่างไร .....

.....



กิจกรรมที่ท่านชอบ/พึงพอใจ หรือต้องการทำกิจกรรมที่สุดคือ .....

เหตุผล (โปรดระบุ) .....

### ประเด็นอื่น

12. หากให้ท่านเลือกรีสอร์ทอื่นในละแวกเชิงเทรา ท่านอยากไปพักรีสอร์ทแบบใด (อาทิเช่น รีสอร์ทริมน้ำ, รีสอร์ทที่มีกิจกรรมน่าสนใจ หรือรีสอร์ทที่อยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวใด) โปรดระบุเหตุผล

.....

.....

13. หากท่านมีโอกาส ท่านจะกลับมาใช้บริการที่สวนปาล์มฟาร์มนกรีสมอร์ทอีกหรือไม่

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

กลับมาอีกแน่นอน     อาจจะกลับมา     ไม่แน่ใจ     ไม่กลับมา

(โอกาส 80-100%) (โอกาส 51-79%) (โอกาส 50%)

ข้อเสนอแนะ / ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยอื่นๆ ในการเลือกใช้บริการที่สวนปาล์มฟาร์มนกรีสมอร์ท (ถ้ามี)

.....

.....

14. หากท่านมีโอกาส จะแนะนำผู้อื่นให้มาใช้บริการที่สวนปาล์มฟาร์มนกรีสมอร์ทหรือไม่

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

แนะนำแน่นอน     อาจแนะนำ     ไม่แน่ใจ     ไม่แนะนำ

(โอกาส 80-100%) (โอกาส 51-79%) (โอกาส 50%)

กรณีที่ไม่แนะนำ เพราะเหตุใด หรืออยากให้ปรับปรุงในเรื่องใด

.....

.....

ขอขอบคุณที่กรุณาให้ข้อมูลในการทำวิจัย  
น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์

**แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง**

หัวข้อ การพัฒนารีสอร์ทที่มีกิจกรรมนันทนาการเกี่ยวเนื่องกับชุมชนแวดล้อมในจังหวัดฉะเชิงเทรา : กรณีศึกษา  
โครงการเดวารีสอร์ท โครงการสวนปาล์มฟาร์มนกเรีรีสอร์ท และโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์เรีรีสอร์ท  
ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

**แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 3 : นักท่องเที่ยว(ผู้พักแรม) ในโครงการบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์เรีรีสอร์ท  
(Bangpakong Boat Club & Resort)**

ผู้สัมภาษณ์ น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ .....

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ประมาณ ..... ชั่วโมง ..... นาที เริ่มเวลา xx.xx-xx.xx น.

**แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ประกอบด้วย**

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

**ส่วนที่ 2** ปัจจัยในการเลือกที่พักของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

**ส่วนที่ 3** ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

**ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์**

เพศ : ..... สัญชาติ : .....

ประเภทการท่องเที่ยว : คนเดียว/ คู่รัก/ ครอบครัว/ กลุ่มเพื่อนฝูง

จำนวนผู้ร่วมเดินทาง : ..... คน (ความเกี่ยวข้องเป็น ..... ) มีเด็กมาด้วย : ..... คน

จำนวนคืนพักแรม : ..... คืน รูปแบบห้องพัก ..... ราคาห้องพัก ..... บาท/คืน

จุดประสงค์การเข้าพัก : .....

แหล่งท่องเที่ยวโดยรอบที่ท่านสนใจ : .....

การใช้จ่าย : ..... บาท/ช่วงเวลาที่พักที่นี่

การเดินทาง : ..... CHULALONGKORN UNIVERSITY

มาจากที่ไหน : .....

**ส่วนที่ 2 ปัจจัยในการเลือกที่พักของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)**

1. ท่านรู้จักบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์เรีรีสอร์ท ได้อย่างไร .....

2. ทำไมจึงเลือกมาพักที่บางปะกงโบ้ทคลับแอนด์เรีรีสอร์ท .....

3. กรุณาให้คะแนนปัจจัยที่ส่งผลในการตัดสินใจเลือกเข้าพักในบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ปัจจัยที่ส่งผลในการตัดสินใจเลือกเข้าพัก	ระดับความสำคัญ/ความพึงพอใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ความน่าสนใจในแนวความคิดของรีสอร์ท (รีสอร์ทเชิงกีฬาและนันทนาการ และรีสอร์ทเชิงนิเวศ)					
2. การออกแบบ/ความสวยงาม					
3. รูปแบบและลักษณะห้องพัก					
4. สิ่งอำนวยความสะดวก/ความสะอาด/ความปลอดภัย					
5. ที่ตั้ง/ทัศนียภาพและบรรยากาศ					
6. ทรัพยากรและแหล่งการท่องเที่ยวในชุมชน					
7. การเข้าถึงรีสอร์ทและแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนแวดล้อม					
8. ลักษณะกิจกรรม/ความหลากหลายของกิจกรรม					
9. การจัดการ/การให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า					
10. ระบบการจองหรือช่องทางการติดต่อ					
11. ราคาที่พัก, ความคุ้มค่า/ความเหมาะสมของราคา					
12. รายการส่งเสริมการขาย					
13. พนักงาน/การบริการ					
14. อื่นๆ.....(โปรดระบุ)					

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านตัดสินใจเข้าพักที่บางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท คือ

.....  
 เหตุผล (โปรดระบุ) .....  
 .....

### ส่วนที่ 3 ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว (ผู้พักแรม)

#### ความพึงพอใจที่มีต่อรีสอร์ท

4. กรุณาให้คะแนนระดับความคาดหวังก่อนเข้าพัก และระดับความพึงพอใจหลังจากเข้าพักที่มีต่อบางปะกงโบ้ทคลับแอนด์รีสอร์ท

**คำชี้แจง** โปรดให้คะแนน 1-5 ( 1 คือระดับคะแนนน้อยที่สุด 5 คือระดับคะแนนมากที่สุด)

โดยการกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ความพึงพอใจ	ระดับความคาดหวัง ก่อนเข้าพัก					ความพึงพอใจ หลังจากเข้าพัก				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. แนวความคิดของรีสอร์ท (รีสอร์ทเชิงกีฬาและนันทนาการ และเชิงนิเวศ)										
2. การออกแบบ ความสวยงามของรีสอร์ท										
3. รูปแบบและลักษณะห้องพัก										
4. สิ่งอำนวยความสะดวก/ความสะอาด/ ความปลอดภัย										
5. ทัศนียภาพและบรรยากาศ										
6. ทรัพยากรและแหล่งการท่องเที่ยวในชุมชน										
7. การเข้าถึงรีสอร์ทและแหล่งท่องเที่ยว										
8. ลักษณะและความหลากหลายของกิจกรรม										
9. การจัดการ/การอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า										
10. ความคุ้มค่า/ความเหมาะสมของราคา										
11. อาหาร										
12. รายการส่งเสริมการขายที่ได้รับ										
13. พนักงาน/การบริการ										
14. อื่นๆ.....(โปรดระบุ)										

สิ่งที่ท่านประทับใจหรือพึงพอใจที่สุดคือ.....

เหตุผล (โปรดระบุ) .....

#### ความพึงพอใจที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการ ที่จัดภายในรีสอร์ท

5. ท่านเคยไปรีสอร์ทที่ไม่มีกิจกรรมในที่พักมาก่อนหรือไม่ .....

6. ท่านชอบรีสอร์ทที่มีกิจกรรมหรือไม่มีกิจกรรมในที่พักมากกว่ากัน (ให้เหตุผล) .....

7. กิจกรรมในรีสอร์ทที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าพักที่นี่หรือไม่ อย่างไร .....

**ความพึงพอใจที่มีต่อกิจกรรมนันทนาการที่เกี่ยวข้องกับชุมชนแวดล้อม**

8. ท่านชอบกิจกรรมที่ริสอร์ทจัดกิจกรรมท่องเที่ยววิถีชุมชนหรือท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (สำรวจเส้นทางธรรมชาติ/สำรวจป่าชายเลน) หรือไม่ และมีข้อคิดเห็นอย่างไร .....

9. ท่านอยากให้ริสอร์ทจัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับชุมชนโดยรอบเพิ่มเติมอะไรอีกบ้าง อย่างไร .....

10. ข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกิจกรรมในชุมชนแวดล้อม (ทั่วไปอาจไม่เกี่ยวข้องกับทางปะกงโป้ทคลับแอนดรีสอร์ท).....

11. กรุณาให้คะแนนความคาดหวังก่อนการเข้าร่วมกิจกรรม และระดับความพึงพอใจต่อกิจกรรมที่ท่านได้เข้าร่วมในบางปะกงโป้ทคลับแอนดรีสอร์ท ในกิจกรรมที่ท่านชอบหรือประทับใจ 3 ลำดับแรก

**คำชี้แจง** โปรดให้คะแนน 1-5 ( 1 คือระดับคะแนนน้อยที่สุด 5 คือระดับคะแนนมากที่สุด)

โดยการกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

ความพึงพอใจในกิจกรรม	ระดับความคาดหวัง ก่อนเข้าพัก					ความพึงพอใจ หลังจากเข้าพัก				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
<b>กิจกรรมนันทนาการที่จัดภายในบางปะกงโป้ทคลับแอนดรีสอร์ท</b>										
1. กีฬาทางน้ำ (ล่องเรือ พายคายัค แคนู ซิเจ้ทสกี ฯลฯ)										
2. กิจกรรมตกปลา ตกกุ้ง										
3. วายน้ำริมฝั่งแม่น้ำบางปะกง										
4. วายน้ำในสระ ชมบรรยากาศริมแม่น้ำ										
<b>กิจกรรมนันทนาการที่เกี่ยวข้องกับชุมชนแวดล้อม</b>										
1. ท่องเที่ยววิถีชุมชน (วัดเขาหิน เทียวถ้ำเขาหิน)										
2. ท่องเที่ยวสำรวจป่าชายเลน (เกาะนก)										
3. ทริปปายคายัคสำรวจเส้นทางธรรมชาติ (คลองอ้อม)										
4. ล่องเรือชมปลาโลมา บริเวณปากแม่น้ำบางปะกง										
5. ทริปรือท่องเที่ยวทะเลเชิงเทรา (ไหว้พระวัดโสธรา ,เที่ยวตลาดน้ำบางคล้า, ตลาดบ้านใหม่ ฯลฯ)										

กิจกรรมที่ท่านชอบ/พึงพอใจ หรือต้องการทำกิจกรรมที่สุดคือ .....

เหตุผล (โปรดระบุ) .....

**ประเด็นอื่น**

12. หากให้ท่านเลือกรีสอร์ทอื่นในฉะเชิงเทรา ท่านอยากไปพักรีสอร์ตแบบใด (อาทิเช่น รีสอร์ตริมน้ำ, รีสอร์ตที่มีกิจกรรมน่าสนใจ หรือรีสอร์ตที่อยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวใด) โปรดระบุเหตุผล

.....  
 .....

13. หากท่านมีโอกาส ท่านจะกลับมาใช้บริการที่บางปะกงบีทคลับแอนดริสอร์ทอีกหรือไม่

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

กลับมาอีกแน่นอน     อาจจะกลับมา     ไม่แน่ใจ     ไม่กลับมา  
(โอกาส 80-100%) (โอกาส 51-79%) (โอกาส 50%)

ข้อเสนอแนะ / ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยอื่นๆ ในการเลือกใช้บริการที่พักบางปะกงบีทคลับแอนดริสอร์ท (ถ้ามี).....

.....

14. หากท่านมีโอกาส จะแนะนำผู้อื่นให้มาใช้บริการที่บางปะกงบีทคลับแอนดริสอร์ทหรือไม่

**คำชี้แจง** โปรดกรอกเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ตรงกับสภาพความจริงของท่าน

แนะนำแน่นอน     อาจแนะนำ     ไม่แน่ใจ     ไม่แนะนำ  
(โอกาส 80-100%) (โอกาส 51-79%) (โอกาส 50%)

กรณีที่ไม่แนะนำ เพราะเหตุใด หรืออยากให้ปรับปรุงในเรื่องใด

.....

.....

ขอขอบคุณที่กรุณาให้ข้อมูลในการทำวิจัย  
น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์



## ภาคผนวก ง.

### สรุปผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้นำในการจัดกิจกรรมของชุมชน

สรุปบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

ผู้สัมภาษณ์ : น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ : 18 สิงหาคม 2562

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ : ประมาณ 1 ชั่วโมง 15 นาที เริ่มเวลา 13:50-14.05 น.

ชื่อโครงการ : เดวา รีสอร์ท (Dheva Resort)

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณกมลชนก วิศิษฐ์สิน

ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์ : ผู้ประกอบการ(เจ้าของ) เดวา รีสอร์ท

ประเภทและลักษณะของธุรกิจ : รีสอร์ทเชิงเกษตร เชียงใหม่

ที่ตั้งโครงการ : 78 ม.3 ต.คลองเขื่อน อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร 065-525-4359

ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ : พ.ศ.2554

ขนาดโครงการ : 18 ไร่

จำนวนเงินลงทุนโครงการ : ราคาที่ดินและราคาค่าก่อสร้างประมาณ 22-23 ล้านบาท

จำนวนห้องพัก : 12 ห้อง

ราคาต่อห้องต่อคืน : ห้อง Deluxe 3,200 บาทต่อคืน จำนวน 4 ห้อง (เตียงเดี่ยว 2 ห้อง)

ห้อง Grand Deluxe 4200 บาท (เตียง 7 ฟุต ทุกห้อง)

เตียงเสริมท่านละ 1000 บาท รวมอาหารและที่นอนเสริม

เด็กอายุต่ำกว่า 5 ปี พักฟรี

(ราคาสำหรับ 2 ท่าน พร้อม Tea time set, Dinner set, Breakfast set)

#### ความเป็นมา แรงบันดาลใจ

ความตั้งใจแรกคือต้องการมีสวน เห็นที่ที่นี้แล้วชอบ อยากให้ลูกอยู่กับสวน จึงซื้อทิ้งไว้ เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย ซึ่งต่อมาน้องชายของคุณกมลชนก ซึ่งเคยทำงานที่ Shady Resort, Oreintal Chaingmai ได้ไปดูงานที่บาหลี และเป็นผู้ปลูกความคิดของคุณกมลชนก ว่าด้วยศักยภาพของพื้นที่แบบนี้สามารถนำมาทำรีสอร์ทได้ มีนา มีสวน อยากเอาพ่อแม่อยู่ดูแลด้วยได้ ลูกๆอยู่ด้วยกันได้ จึงเริ่มคิดว่าอยากจะทำ ประกอบกับกฎหมายผังเมืองกำลังจะเกิดขึ้น จึงตัดสินใจรีบทำ

**ภูมิถำเนา** คุณกมลชนกเป็นคนอำเภอบางคล้า (ต่างอำเภอ) จังหวัดฉะเชิงเทรา

**การศึกษา** จบการศึกษาทางด้านนิเทศศาสตร์มา แต่มีความชอบในธุรกิจบริการ

**การมีส่วนร่วมของสมาชิกในครอบครัว**

ทางบ้านสามี มีธุรกิจก่อสร้าง(ขายเหล็ก) ทำโกดังเช่า

ลูกสาวคนโตจบการศึกษาด้านสถาปัตยกรรมจากอาศรมศิลป์ เรียนสถาปนิกเพื่อมาพัฒนาโครงการต่อ  
ลูกชาย 2 คนกำลังศึกษาด้าน logistic ภาคนอกเวลา มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปัจจุบันทำกิจการชื่อ Farm factory  
เป็นธุรกิจร้านสลัดและร้านอาหารแพคคู่การเรียนรู้ไปด้วย โดยผลผลิตจากทางฟาร์มมีการปลูกผักสลัดที่นำมาใช้  
ประกอบอาหารภายในรีสอร์ทอีกด้วย

### การเลือกทำเลที่ตั้ง

Passion เกิดจากการอยากมีส่วนร่วมเป็นของตัวเอง เป็นความฝันส่วนตัว ชอบวิถีชีวิตวัยเด็ก ตอนซื้อที่ จึงอยากได้ที่นี้

### ราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ที่ดินราคาไร่ละ 450,000 บาท รวม 18 ไร่ ประมาณ 8 ล้าน ซื้อที่ดินเงินสด

(ราคาเมื่อปี พ.ศ. 2552 ซึ่งราคาปัจจุบันที่ดินริมน้ำเฉลี่ยประมาณ 1,500,000 บาทต่อไร่)

ราคาก่อสร้างเขื่อน 3 ล้านกว่าบาท, ราคาถมดิน 2 ล้านบาท

เบ็ดเสร็จค่าก่อสร้างรวมอาคารประมาณ 14-15 ล้านบาท

**ข้อจำกัด** เริ่มต้นมาอยู่กับชุมชน คนแถวนี้เข้าใจว่าเป็นนายทุน (ความคิดคนแถวนี้ก็จะเข้าใจว่าคนที่มาซื้อที่ดินริมน้ำ  
จะเป็นพวกนักการเมือง คนเมือง นายทุน) แรกๆโดน anti จากคนในชุมชน ที่เกรงว่าจะเป็นนายทุนคนเมือง มา  
ทำลาย เข้าถึงยาก จึงเกิดแนวคิดเรื่องชุมชน ทำยังไงจะให้อยู่กับชุมชนได้ อยากให้เราสามารถอยู่กับชุมชนได้ อยู่  
กับชาวบ้านได้

ปัญหาว่าจะทำเกษตร แต่ไม่มีความรู้เรื่องเกษตร เมื่อเอาดินกันบ่อที่ขุดทำบ่อมาใช้ถมที่ซึ่งไม่ใช่ดินที่ดี จึงไม่สามารถ  
เพาะปลูกได้ คุณกมลชนกจึงเริ่มหาแนวทางการแก้ปัญหาเรื่องดิน เรื่องเกษตร รวมถึงหาแนวคิดต้นแบบ

“ชุมพร คาบานา” จากหนังสือ Secret Magazzine (Thailand)

คุณวริสร รักษ์พันธุ์ เป็นแนวทางที่น่าสนใจ เอาชาวบ้าน เอาคน เอาชุมชนมาทำงานกับเรา ซื้อสินค้าในชุมชน  
สนับสนุนชุมชน

การแก้ปัญหาเรื่องดิน จากคุณวริสรทำเรื่องศาสตร์พระราชา แนวคิดและหลักปฏิบัติปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เจอ  
บทความ อ.ยักษ์ วิวัฒน์ ศัลยกำธร อดีตรัฐมนตรีช่วยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นผู้ติดตามในหลวง ร.9

อีก 1 ท่านคือ อาจารย์อภิวัฒน์ วงศ์รัตน์ (ศิษย์เอกอ.ยักษ์ เป็นผู้ก่อตั้งสถาบันเศรษฐกิจพอเพียง มหาวิทยาลัยราช  
ภัฏราชชนครินทร์ และสอนการโรงแรม ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏราชชนครินทร์)

### แนวทางการศึกษาหาข้อมูล

คุณกมลชนกเริ่มหาข้อมูลและก่อสร้างไปด้วยตั้งแต่ปี 2552 มีการเรียนรู้และได้เริ่มนำมาปรับใช้ เริ่มต้นจากใช้จาก  
ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของในหลวง ร.9 เข้าร่วมกลุ่มเรียนรู้วิธีการทำงานจากกลุ่ม ปรับดิน ห่มฟาง ในพื้นที่ จาก  
ที่ดินทั้งหมด 18 ไร่ เดิมเป็นสวนร้าง นำมาปรับใหม่หมด สมัยก่อนไม่มีประปา จึงต้องทำบ่อเพื่อให้มีน้ำใช้ แต่ด้วย  
ความไม่รู้ เดิมแค่สนใจเรื่องการทำรีสอร์ท แต่สถานการณ์บังคับให้ทำเนื่องจากผังเมือง เนื่องจากตรงนี้เป็นผังสีเขียว  
จึงเน้นเรื่องเกษตรอินทรีย์ ปลูกป่า 3 อย่าง ประโยชน์ 4 อย่าง เรื่องน้ำ ดิน มากกว่าเน้นงานสถาปัตยกรรม มี  
สถาปนิก วางผังให้ แต่ ณ ตอนนั้นประสบปัญหาการเงินส่วนตัว (ธุรกิจขายเหล็ก) ไม่ค่อยดีนัก ทำให้ต้องมีการปรับ  
ลดบางอย่าง ทำให้ไม่สามารถทำได้เต็มรูปแบบเท่าที่สถาปนิกวางไว้ โดยใช้ช่างก่อสร้างจากแรงงานในพื้นที่ ปัจจุบัน  
ปลูกไม้ป่า เพื่อรักษาพื้นที่ให้ต้นไม้ปลูกได้ โดยไม่ได้เน้นการปลูกไม้ผล (ไม้ผลสามารถดูได้จากสวนรอบข้าง)

### แนวทางการดำเนินธุรกิจ

เมื่อย้อนไปในปี 2552 มีแต่คนถามว่าทำไมจึงเลือกที่จะทำรีสอร์ตตรงนี้ มีแต่คนคิดว่าจะทำทำไม เนื่องจากการเดินทางและการเข้าถึงในสมัยนั้นค่อนข้างลำบากจะมีใครมา แต่คุณเกิดคิดว่าถ้าตัวเองอยากเที่ยวก็เที่ยวแบบนี้ คิดว่าถ้าที่มันดี จะหาหนทางไป และคนที่บ่นก็มักจะเป็นคนที่กลับมาซ้ำ เพราะฉะนั้นรีสอร์ตจึงต้องใส่ใจเรื่องการบริการให้แตกต่างจากที่อื่น ต้อง take care ลูกค้าให้ดีที่สุด นั่นคือจุดแข็งของรีสอร์ต คุณถามผมไม่ได้คิดเรื่องผลกำไร คืนทุน เนื่องจากมองว่าเป็นที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลด้วย การดูแลบริหารจัดการแบบเจ้าของคนเดียว ขนาดเล็ก ไม่มีระบบมาก ตัดสินใจง่าย ไม่ได้มุ่งหวังผลกำไร กำไรแค่พออยู่ได้ บริหารแบบบ้านๆ ไม่ได้มีระบบ ไม่ได้วัดผลเป็นเปอร์เซ็นต์

### ปัญหา อุปสรรค นำไปสู่การมีส่วนร่วมกับชุมชน

การก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จปี 2554 ตอนจะเปิดเกิดวิกฤตน้ำท่วมพอดี จึงเป็นโอกาสเข้าถึงชาวบ้าน เปิดเป็นศูนย์ผู้ประสบภัย เป็นจุดแจก ระดมของแจก รวม ของยังชีพ เพื่อช่วยเหลือผู้ประสบภัย 260 หลังคาเรือนที่ถูกน้ำท่วม จึงเป็นที่รู้จักและศูนย์รวมของชาวบ้าน แต่โชคดีที่อาคารไม่ถูกน้ำท่วมถึง จึงไม่มีค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร มีแค่ท่วมสวนริมน้ำ ต้นไม้เสียหาย จึงแก้ปัญหาเรื่องนำต้นไม้ที่ทนน้ำมาปลูก หลังวิกฤตน้ำท่วมทำให้ดินเสียแม้แต่หญ้าก็ยังไม่ขึ้น อ.ยักษ์ แนะนำให้ปลูกข้าว แผนการเดิมให้มาปลูกข้าวอินทรีย์มาใช้ในนี้ แต่ชาวบ้านบอกทำไม่ได้แล้ว เพราะที่ดินติดปุ๋ยแล้ว แต่เราก็ลองทำ ต้องเริ่มเลี้ยงดินก่อน ค่อยปลูก ปรากฏว่าปลูกได้ สามารถเอาไปขายได้ว่าสามารถทำได้ ความแข็งแรงของข้าวเกษตรอินทรีย์แข็งแรงกว่าข้าวปกติมาก และประสบอุทกภัยอีกครั้งในปี 2556 ซึ่งในขณะน้ำท่วมเองทางรีสอร์ตก็มีรายได้จากผู้ประสบภัยที่หนีน้ำท่วมมาจากน้ำท่วมใหญ่กรุงเทพ เป็นผู้ประสบภัย เช่นกันมาอยู่ระยะยาวเป็นเดือน ช่วงนั้นหาปลา แลกหมูกับชาวบ้าน ทำให้รู้จักชาวบ้าน ชาวสวนที่เคยส่งออกมาส่งได้ ตอนน้ำท่วมทางส่งออกไม่รับ ทางรีสอร์ตจึงรับมะม่วงมาขายให้ในรีสอร์ต ภายหลังน้ำท่วมปี 56 จึงเริ่มพาไปเที่ยวสวน กลายเป็นกิจกรรมเที่ยวสวน ไปเก็บมะม่วง ตอนกิ่ง ทั้งที่มาจากทางรีสอร์ตเป็นผู้จัดขึ้นมา และทางหน่วยงานเป็นผู้จัด ชุมชนหมู่ 3 เป็นเรื่องเกี่ยวกับมะม่วง สวนมะม่วง ชุมชนหมู่ 4 เป็นเรื่องข้าวอินทรีย์ กลายเป็น Event กิจกรรม วันเด็ก งานเกี่ยวข้อง

### ปัญหา อุปสรรค ในการก่อสร้าง

ช่วงก่อสร้างมีปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจ ประกอบกับร้านทำจากโกดังที่ถูกบอกเลิกสัญญาเช่าจึงต้องปรับแผนการก่อสร้าง ปรับแบบ ลดสเปก จากแบบเดิมที่สถาปนิกวางไว้

**ข้อดี** วิกฤตน้ำท่วมทำให้รีสอร์ตมี participate กับชุมชนมากขึ้น

### แนวความคิดรีสอร์ต เชียงเกษตร เชียงนิเวศ

โดยส่วนตัวมองตัวเองว่าที่นี่เป็นรีสอร์ตเชิงนิเวศควบคู่ไปกับเชิงเกษตรด้วย มีการดูแลสิ่งแวดล้อม ไม่ใช่สารเคมี ในช่วงเดือนกันยายน จะมีเรื่องรณรงค์เรื่องแม่น้ำคูคลอง มีการชวนชาวบ้านมาทำน้ำจูลินทรีย์ รักษาแม่น้ำคูคลอง และทำงาน มีการจัดกิจกรรมร่วมกันกับสถาบันเศรษฐกิจพอเพียง

พวกอุปกรณ์ amenities แปรงสีพื้น หวี จากธรรมชาติ เอามาจากบาทลี ส่วนเครื่องสำอางค์เป็นของท้องถิ่น เป็นสินค้า organic

### ห้องพัก

ห้องพักรับรองส่วนตัว 3 ห้อง (ใช้เป็นที่อยู่อาศัยเองส่วนบุคคลและรับรองแขกที่มาช่วยงาน)

แบ่งเป็นห้องอเนกประสงค์ ใช้เป็น co-working, ห้องนวด 1 ห้อง

เป็นห้องพักทั้งหมด 12 ห้อง

### การบริหารจัดการภายในรีสอร์ท (ด้านทรัพยากรบุคคล)

มีเจ้าหน้าที่รวม 6 คน แบ่งเป็น แม่ครัว กับ แม่บ้าน รวม 3 คน + admin 1 คน + คนสวน 2 คน เป็นคนในละแวกนี้ แต่ไม่ใช่คนในหมู่บ้านนี้ ส่วนใหญ่มาจากอำเภอบางคล้า ประกอบกับเด็กวัยรุ่นจะอยากออกไปทำงานไกลบ้าน เจ้าหน้าที่ที่ทำงานอยู่ที่นี่จะไม่ได้ลำบากเนื่องจากสามารถหารายได้เสริมได้จากกิจกรรมข้างต้นที่กล่าวมา บางคนก็มีฐานะ เพราะต่างคนต่างมีส่วน มีรายได้

**ปัญหาเรื่องทรัพยากรบุคคล** เคยประสบปัญหาคนอยู่ไม่ทน แต่ปัจจุบันไม่ค่อยมีปัญหาแล้วเพราะจะคัดเลือกมากขึ้นว่าคนที่จะมาอยู่ที่นี่ จะเป็นลักษณะต้องอยู่กับความเงียบๆ แบบนี้ให้ได้ (ไป-กลับ) เดิมต้องการคนในหมู่บ้านแต่ คนอยากไปทำงานไกลบ้าน

### การบริหารจัดการด้านการเงิน

รายจ่ายต่อเดือน 100,000-120,000 บาท รายได้ 150,000-160,000 บาทต่อเดือน

กำไรประมาณเดือนละ 40,000 บาท

### กิจกรรมส่งเสริมรายได้

ของที่เอามาขายที่มาจากชุมชนมีแค่มะม่วงกับมะพร้าว(ตามฤดูกาล)

เสาร์-อาทิตย์ มาวางขายรถลูกค้า (เป็นการให้ยืมสถานที่ ไม่ได้เรียกเก็บค่าพื้นที่แต่อย่างใด) หรือลูกค้าต้องการอะไร จะหามาให้ เพราะส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่ม return

ปกติหน้ามะม่วงจะพานักท่องเที่ยวเข้าไปเที่ยวสวน และซื้อผลผลิตจากสวนเลย จะมาส่งให้วันกลับ

มีการนำผลิตภัณฑ์จากฝีมือพนักงาน มาพัฒนาเพื่อการขายเป็นรายได้ให้แก่พนักงานต่อไป

จำพวก ชา, สบู่ แชมพู ที่นำมาใช้ในห้อง และวางจำหน่าย ให้เป็นพื้นที่ทำกิน หากินเองเอง

เช่ารถอีแต๊กรอบละ 300 บาท เป็นค่าแรงให้คนขับไปเลย ชาวสวนได้ขายของ

กิจกรรมของเรา จัดเป็นหัว เช่นกิจกรรมเข้าสวนมะม่วงหัวละ 50 บาท ให้กับเจ้าของสวน

ภายหลังเริ่มมีรายการทีวีมาจัดกิจกรรมถ่ายรายการ

### กิจกรรม

#### กิจกรรมหลัก

- 1) เกษตร (ทำนา)
- 2) ทำขนมกลีบลำดวน ส้มปันนี้ ทองเอก เบเกอรี่
- 3) หากมีชาวต่างชาติ มีกิจกรรมสอนพับดอกบัว พาไปวัด ถวายพระ
- 4) นั่งรถอีแต๊กไปเที่ยวสวนมะม่วง มะพร้าว ร่องหมาก ถ่ายรูป
- 5) สอนทำเครื่องแขวนไทย (แล้วแต่ลูกค้าเลือก สามารถ booking ได้ก่อนล่วงหน้า)

#### กิจกรรมตามฤดูกาล

- 1) กิจกรรมข้าวใหม่ปลามัน เกี่ยวข้าว, ฟาดข้าว และหุงข้าว ได้กินวันนั้นเลย วันเดียว มีปลาปล่อยในนา มีปลาทาน
- 2) กิจกรรมวันเด็ก ปลูกวันพ่อ เกี่ยววันแม่ (ลงฤดูกาลพอดี) เก็บเหลือ 2 แปลง เพราะภายหลังมีการ renovate จำเป็นต้องให้รถไฟเข้าพื้นที่

#### กิจกรรมอื่น

- 1) มีพื้นที่สามารถใช้จัดเลี้ยงกลางคืน ใช้เป็นกิจกรรม outing พอได้ เน้นงานจัดเลี้ยง เกษียณ เลี้ยงรุ่น งานเลี้ยงปีใหม่ แต่ไม่มีจัดสัมมนา

2) package จัด wedding สามารถรองรับ 400 คน ทำให้สามารถขายห้องได้ด้วย สถาปนิกชอบมาแต่งงานที่นี่ เนื่องจากบรรยากาศดี

โดยปกติกิจกรรมลูกค้ายจะมีการ inbox มาถาม โดยเปิดให้จองล่วงหน้า ราคาข้อเสนอทำขนม 300 บาทต่อคน โดยต้องมีการจองตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป (ผู้สอนคือสต๊าฟ) โดยเก็บเงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายเรื่องอุปกรณ์

กิจกรรมที่มีมาตั้งแต่แรกเลย เป็นแนวสุขภาพ นวด แชน้เท้า นอนกระดานไฟ

หลังๆ เริ่มมีลูกค้ายเด็กเข้าพัก เริ่มมีการสอนทำขนม (สต๊าฟจากบ้านทำขนมไทย)

ตัวคุณเอง(เจ้าของ) เรียนการทำเครื่องแขวนมา ก็จะสอนเอง ต้องการสานต่อไม่ให้อายุไป

โดยใช้พื้นที่ส่วนกลาง ปูเสื่อเรียนกันในพื้นที่ส่วนกลาง

รถอีแต๊ก สามารถเที่ยวชมได้ตลอด ปัจจุบันผู้เข้าพักในวันเสาร์ก็จะแถมด้วยเลยใน package

ราคา include package อาหาร (อาหารว่าง อาหารเย็น อาหารเช้า) แชน้เท้า อีแต๊ก หรือแถมทำขนมบ้าง

(ปกติทำขนมจะมีค่าอุปกรณ์ต้องจ่ายเพิ่ม)

การบริการนวด เป็นการให้ค่าแรงกับคนนวดเลย ไม่ได้มีการเก็บค่าใช้จ่ายการใช้พื้นที่

รายได้อื่นๆ ในวันธรรมดามาจาก product ทั้งของส่วนตัว ได้แก่เจลลี่มะม่วง และของที่คนในชุมชนนำมาฝากวางขายได้ มีการตัดยอดทุกๆ 15 วัน โดยหัก 20% จากราคาสินค้าที่ขายได้ (สินค้าจำพวก organic เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม)

#### แหล่งท่องเที่ยว

รีสอร์ทอยู่ห่างจากตัวเมืองฉะเชิงเทรา (แหล่งท่องเที่ยวหลัก) ประมาณ 18 km. ใช้เวลาเดินทางโดยรถยนต์ ประมาณ 20 นาที

**กลุ่มลูกค้า** ส่วนใหญ่เป็นลูกค้า return ที่มีการจองมาก่อน มีประเภท walk in บ้างแต่น้อย ส่วนใหญ่เป็นคนนักท่องเที่ยวชาวกรุงเทพ มาลักษณะครอบครัว ในระยะหลังๆ มีนักท่องเที่ยวจากชลบุรี ระยอง เพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบันมีผู้เข้าพัก 3 วัน 2 คืน เยอะขึ้น มีผู้เข้าพักแบบมาคนเดียว มานั่งทำงานสงบๆ

**อัตราการเข้าพัก** เฉลี่ยในแต่ละเดือน จะมี Occupancy rate ประมาณ 20% ได้ศุกร์เสาร์ เต็มตลอด ส่วนวันธรรมดา จะมีเพียง 1-2 ห้อง

ช่วง Low season (หน้าฝน) มิ.ย.-ส.ค. ขายได้แค่ เสาร์ อาทิตย์

ช่วงเดือนกันยายนที่ผ่านมา (หมดฝน) เริ่มมีคนมาพักวันธรรมดา และมีการจองจัดสัมมนามากขึ้น

ช่วงเดือนพฤศจิกายน-กุมภาพันธ์ ถือเป็นช่วง high season ปกติของประเทศอยู่แล้วที่คนจะพักเยอะ

อัตราการกลับมาใหม่ของลูกค้าที่เคยมาเข้าพักแล้ว มากถึง 59%

อัตราส่วนของนักท่องเที่ยวที่มาทำกิจกรรม ห้องเที่ยววิถีชุมชนมากถึง 70% ของผู้เข้าพัก (นั่งรถอีแต๊กถือเป็นไฮไลท์)

**ช่องทางการขาย** ปัจจุบันมีเพียงช่องทางเดียว คือเฟสบุ๊ค

#### ปัญหาช่องทางการขาย

เคยมีการจองผ่าน agoda ข้อเสีย จองซ้อน เกินจำนวน แต่ไม่สามารถติดต่อกลับ agoda ได้

ต้องแก้ไขสถานการณ์กันเอง เช่นจองห้องแม่น้ำ แต่ไม่ได้ห้องแม่น้ำ คืนเงินครึ่งนึง ลูกค้าแฮปปี้ แต่ก็รีวิว่าจองแล้วไม่ได้ห้อง

อีกเคส ลูกค้าโทรมาแล้วเต็ม แต่ agoda ยังให้จองได้ เผลอมีสัมมนาชนกัน จึงไม่สามารถส่งตามสั่งได้

ลูกค้าแฮปปี้ เป็นกลุ่มที่สนุกที่สุด ได้รางวัลใหญ่ แต่ยังคงรีวิว่าไม่พอใจเรื่องการสั่งอาหารอยู่ดี

จึงตัดสินใจปิดการจองกับ agoda ไป แต่ของ booking.com ดูแลบริการดีกว่า เมื่อทราบว่ามีการจองซ้อน ทาง booking ช่วยจัดการกับทางลูกค้าให้

**แนวทางการแก้ปัญหา** กรณีมีการ over booking จะแก้ปัญหาโดยการ ส่งลูกค้าให้รีสอร์ทอื่น เช่นบ้านอัมสุข นายถึก ธารา ที่เป็นรีสอร์ทริมน้ำเหมือนกัน แต่ต้องทำการสอบถามความสมัครใจของลูกค้าก่อน

**การแก้ไขปัญหา** เริ่มมีการคุย agent ควรจะต้องให้มีการเข้าพักทุกวัน 3-5 ห้อง (1 คันรถตู้)

**รายการส่งเสริมการขาย** เป็นการขายห้องพักลักษณะ package

Check in (เวลา 14:00 น. - 21:00 น.) มีบริการอาหารว่าง ชา เบเกอรี่ ขนมไทย

อาหารเย็น ปลากระพง กุ้งแม่น้ำ (จัดโปรโมชั่น แถมกุ้งแม่น้ำ 1 กก.)

อาหารเช้า หลังอาหารมีแถมแช่เท้า

Check out (เวลา 12.00 น.)

หากต้องการไม่รวมค่าอาหารเย็นได้ ตามความต้องการลูกค้า

โดยเรทราคาเท่ากันทั้งปี หากจองเป็นกลุ่มจะได้ราคาที่ถูกลง

มีการจัดโปรเที่ยวคนเดียว, การตลาดคนเหงา ที่พัก 1-2 คืน

### Renovate

1) รอบแรกภายหลังปัญหาน้ำท่วม ปี 2554

2) อีกครั้งในปี 2561 มีการ Renovate หลังคา ทำสีใหม่ เพิ่มสระว่ายน้ำ (ธรรมชาติ)

งบประมาณ 2 แสนกว่าบาท และ Interior ประมาณ 1 ล้านกว่าบาท

มีการปรับเปลี่ยนการใช้พื้นที่บริเวณเดิมที่เป็นแปลงนา (ที่ต้องถมกลบเนื่องจากต้องให้รถไถเข้า

พื้นที่ในการ renovate) จึงปรับพื้นที่มาเป็นลานกิจกรรม เพื่อรองรับการจัดงานเลี้ยง หรือแต่งงาน

ได้มากกว่า

3) ล่าสุดปี 2562 มีการเพิ่มพื้นที่ terrace ริมน้ำ สำหรับใช้จัดงานแต่งงาน

โดยทั้งหมดมีการใช้ช่างก่อสร้างในท้องถิ่น

### ผลตอบรับกิจกรรม

กลุ่มครอบครัวมีอะไรให้ทำมากขึ้น

สามารถปรับราคาได้จากเดิม ตั้งแต่ภายหลังการ renovate (ปี 2561 ปรับปรุงเฉพาะ Interior) โดยเป็นราคาเฉลี่ย

1,600 รวมอาหารต่อคน รวมกิจกรรม

**แนวคิดการพัฒนาโครงการในอนาคต** แพลนในอนาคตจะให้ลูกสาวของคุณกมลชนก (คุณทราย) อายุ 24 ปี เป็น

สถาปนิก ซึ่งเพิ่งจบการศึกษาจากอาศรมศิลป์ จะมาดูแลกิจการต่อ ด้านการบริหารและมีแผนการขยายโครงการ ทำ

villa เพิ่ม 17 หลัง และสปาเพิ่มเติม รวมถึงจะปรับห้องพักเดิมให้ได้ 24 ห้อง (ตามผังเดิมที่สถาปนิกเคยวางไว้เป็น

ห้องขนาด 27 ตร.ม. แต่ถูกแปลงแบบเป็นห้องใหญ่ 54 ตร.ม. อันเนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจที่กล่าวมาข้างต้นและเพื่อ

รองรับกลุ่มครอบครัวดังที่เป็นตามแบบปัจจุบัน

### ข้อเสนอแนะผู้ประกอบการรายใหม่

1. วางแผนเรื่องการเงิน
2. งานบริการมีความเหนื่อย จุกจิก มีใจรักการบริการ
3. เรื่องคนที่จะมาทำต้องมีใจรักบริการจริงๆ

4. ทำ marketing ดีๆ แต่ที่นี้ทำตาม passion ทำตามแรงบันดาลใจ ไม่สามารถวัดได้ด้วยตัวเงิน (ไม่มีการทำตัวเลข) แต่ทุกวันนี้ก็เป็นตัวที่หล่อเลี้ยงรายได้ให้อยู่ได้
5. มีประโยชน์กับชุมชน สนุก แสบปี่มาก เข้าบ้านไหนก็ได้ เป็นที่รักของชุมชน

#### ข้อมูลเพิ่มเติม

##### อัตราการเข้าพัก

พบว่ามือนักท่องเที่ยวที่เข้าพักค้างแรมออกไปทำกิจกรรมในชุมชนประมาณ 70% โดยเฉพาะกิจกรรมนั่งอีแต๊กชมสวน ถือเป็นกิจกรรมไฮไลต์

โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่กลับมาใหม่มากถึง 59%



**สรุปบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ**

**ผู้สัมภาษณ์ :** น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิต 6173576025

**วันที่สัมภาษณ์ :** 26 สิงหาคม 2562

**ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ :** ประมาณ 1 ชั่วโมง 10 นาที เริ่มเวลา 9:45-10.55 น.

**ชื่อโครงการ :** สวนปาล์ม ฟาร์มนก รีสอร์ท (Suanplam Farmnok Resort)

**ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ :** คุณณัฐยา ต้นสวัสดิ์

**ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์ :** ผู้จัดการ สวนปาล์ม ฟาร์มนก รีสอร์ท

**ประเภทและลักษณะของธุรกิจ :** รีสอร์ทเชิงผสมผสาน ระหว่างนันทนาการและเชิงเกษตร

**ที่ตั้งโครงการ :** 25 หมู่ที่ 6 ต.บางตลาด อ.คลองเขื่อน จ.ฉะเชิงเทรา 24110

โทร 080-587-1911

**ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ :** กิจการสวนปาล์มฟาร์มนกเริ่มเมื่อ พ.ศ.2538 ดำเนินการเปิดรีสอร์ท พ.ศ.2559

**ขนาดโครงการ :** 100 ไร่ (รวมพื้นที่สวนปาล์มและสวนสัตว์)

**จำนวนเงินลงทุนโครงการ :** ราคาค่าก่อสร้างรีสอร์ทประมาณ 70 ล้านบาท (ไม่รวมที่ดิน)

**จำนวนห้องพัก :** 59 ห้อง

**ราคาต่อห้องต่อคืน :** 1,500-6,000 บาทต่อคืน (พร้อมอาหารเช้า)

โซนริมน้ำ(วิวทะเลสาบ) จำนวน 15 ห้อง

- ห้องขนาด 30 ตร.ม. สำหรับ 2 ท่าน ราคา 1,500 บาทต่อคืน

(Twin Room with Lake view)

- ห้อง Twin Room with Private Room ขนาด 30 ตร.ม. สำหรับ 2 ท่าน

ราคา 1,500 บาทต่อคืน (Twin Room with Lake view)

- ห้องขนาด 40 ตร.ม. สำหรับ 2 ท่าน ราคา 3,500 บาทต่อคืน

(Family Room with Lake view)

- ห้องวิวคลอง ตร.ม. สำหรับ 4 ท่าน ราคา 5,000 บาทต่อคืน

(Double or Twin Room with Canal View)

โซนฟาร์มแฮร์รี่ วิวสวน ขนาด 120 ตร.ม. สำหรับ 8 ท่าน 6,000 บาทต่อคืน จำนวน 10 ห้อง

(Family Room with Garden View)

โซนทรงไทย ขนาด 40 ตร.ม. (หลังละ 2 ห้องนอน) สำหรับ 4 ท่าน

ราคา 6,000 บาทต่อคืน จำนวน 12 หลัง (24 ห้อง)

(Quadruple Room with Private Bathroom)

โซน Bird garden Superior Twin Room สำหรับ 2 ท่าน

ราคา 1,500 บาทต่อคืน จำนวน 10 ห้อง



### ความเป็นมา แรงแบบตาลใจ

เริ่มแรกทางผู้บริหารชอบปาล์มและนกแก้วเป็นการส่วนตัว จึงมีการเลี้ยงและนำมาเพาะพันธุ์ พื้นที่ตรงนี้ได้มาจากที่มายืมเงิน โดยนำที่ดินมาใช้หนี้ จึงเริ่มวางแผนทำสวนปาล์มและฟาร์มนกขึ้นมา เริ่มวางผัง เดิมมีแต่ทรงนกและปาล์ม ไม่มีตึกเลย ดินบริเวณนี้สามารถปลูกปาล์มได้ สมัยก่อนปลูกปาล์มขาย (ปาล์มประดับตกแต่ง) เมื่อ 20 กว่าปีที่แล้วยังมีคนรู้จักยังไม่เยอะ สมัยนั้นคนที่จะทำหมู่บ้านจึงมาซื้อกันเยอะ 30-40 ต้น มี 12-13 สายพันธุ์ สมัยก่อนราคาต้นละหลักพัน Foxtail ต้นละหลายพันบาท ต่อพอมือคนสามารถปลูกกันเองได้มากขึ้นราคาจึงตกเหลือประมาณหลักร้อย

เมื่อสวนนกเกิดก่อนมาได้สักระยะจึงทำรีสอร์ท เริ่มต้นจากการซื้อขายนก นกสติปัญญาเท่านั้น 7 ขวบ สามารถเลี้ยงเป็นสัตว์เลี้ยงได้ ในสมัยนั้นยังไม่มีคนนำเข้า เราจึงริเริ่มนำเข้าและเพาะพันธุ์ จะมีชาวต่างชาติ ต่างจังหวัดมาซื้อเวลามาจะต้องมีการสอนวิธีการเลี้ยงการดูแลนก

จึงทำรีสอร์ทมาเพื่อ support ลูกค้ายกก่อน เริ่มทำจริงจังก 3 ปีที่แล้ว (พ.ศ.2559) เริ่มต้นจากบ้านพักริมน้ำ ต่อมาพบว่าผลตอบรับดี เริ่มมีสัมมนาติดต่อเข้ามา เนื่องจากเรามีพื้นที่ทำกิจกรรมหลากหลายโซน เดิมมีแค่ 15-16 ห้อง จึงขยายเพิ่มโซน farm house ในสไตล์รีสอร์ทกึ่งโฮมสเตย์ (boutique) ให้มีความหลากหลายสไตล์ในแต่ละโซน มีทรงไทยที่ต่างชาติชอบ ในขณะที่นักท่องเที่ยวคนไทยจะชอบสไตล์ยุโรป จึงทำเพิ่มขึ้นมา บนพื้นที่ 100 ไร่ รวมฟาร์ม โซนสวนสัตว์ 20 ไร่ ที่เหลือเป็นพื้นที่รีสอร์ทและกิจกรรม อื่นๆกระจายกันไป แบ่งเป็นโซนริมน้ำ โซนทรงไทย โซนฟาร์มเฮาส์ โซนใหม่ เพิ่งเสร็จเปิดให้บริการแล้วอีก 10 ห้อง รวมๆแล้วสามารถรองรับได้ 120 คนจริงๆแล้วรีสอร์ทมีขึ้นมาเพื่อ support คนที่มาสวนปาล์มมากกว่า โดยเรามองแล้วว่าพื้นที่เรามีช่องทางหลายช่องทาง พอทำสวนนกได้ทั้งเรื่องการมาทัศนศึกษา ที่นั่นนอกเหนือจากเป็นแหล่งการเรียนรู้แล้วยังเป็นแหล่งพักผ่อนหย่อนใจ ที่บางคนชอบนั่งพักผ่อนสบายๆ ซึมซับบรรยากาศยามเช้าได้

**ภูมิสำเนา** ผู้บริหารทั้งหมด 7 ท่าน (หุ้นส่วน) มีทั้งคนฉะเชิงเทราและคนกรุงเทพฯ

**การศึกษา** คุณณัฐยา (ผู้จัดการ) จบปริญญาโททางด้านบริหารธุรกิจ

**การมีส่วนร่วมของสมาชิกในครอบครัว** -

**การเลือกทำเลที่ตั้ง** พื้นที่ตรงนี้ได้มาจากที่คนมายืมเงิน โดยนำที่ดิน(พื้นที่นำมาใช้หนี้) และมีการซื้อที่ดินเพิ่มเติมมาเรื่อยๆ

**กรรมสิทธิ์** ทั้งหมดเป็นที่ดินของบริษัทสวนปาล์ม

**ราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง** ราคาค่าก่อสร้างตามงบประมาณก่อสร้างรีสอร์ทประมาณ 70 ล้านบาท

ไม่รวมที่ดิน ค่าที่ดินไม่ทราบ ในสมัยนั้นราคาน่าจะหลักแสน (มูลค่า 300-400 ล้านบาทราคาปัจจุบัน)

พื้นที่ 100 ไร่ (รวมฟาร์ม โซนสวนสัตว์ 20 ไร่) ที่เหลือเป็นพื้นที่รีสอร์ทและกิจกรรมอื่นๆ กระจายกันไป

งบประมาณก่อสร้างทรงไทย(อาคารหลัก) ราคาก่อสร้างหลังละประมาณ 20 กว่าล้านบาท

รายล้อมด้วยทรงไทยอีก 12 หลัง หลังละ 2-3 ล้านบาท

สำหรับบ้านพักริมน้ำที่เป็นอาคารปูนราคาจึงไม่สูงมากนัก (ไม่ระบุ)

อาคารห้องพักเฟสใหม่ Bird garden ใช้งบประมาณ 2 ล้านบาท

**ข้อจำกัด**

ติดเงื่อนไขผังเมืองฉะเชิงเทราที่เป็นผังสีเขียว(พื้นที่เกษตรกรรม) จึงไม่สามารถดำเนินธุรกิจโรงแรมได้ จึงไม่สามารถโปรโมทได้เต็มที่ แต่เมื่อมีนโยบาย คสช.ในปี 2562 ทำให้สามารถยื่นขอใบอนุญาตธุรกิจโรงแรมได้ จะช่วยทำให้โปรโมทได้เต็มที่มากขึ้น

#### แนวทางการศึกษาหาข้อมูล

1. เรียนรู้ระบบจากฝรั่งที่มา set ระบบให้ เรื่องการเพาะ การรักษา เรื่องหมอ สมัยก่อนหมอสัตว์ปีกไม่มี มีแต่หมอหมาแมว การดูแลและให้อาหารสัตว์ต้องมีโภชนาการที่เหมาะสม ครบ 5 หมู่ จะมีกลุ่มคนเลี้ยงนกศึกษาจริงจัง เรียนรู้จากกลุ่มคนเหล่านี้
2. การบริหารรีสอร์ท ด้วยพื้นฐานทางด้านงานบริหารของคุณณัฐยา ประกอบกับเนื่องจากรีสอร์ทมีจำนวนห้องไม่เยอะมาก และไม่ใช้ระบบแอร์น็อค 5 ดาว เป็นแบบ easy สบายๆ คนที่มาพักก็จะสบายๆ เพราะฉะนั้นจึงไม่ได้จำเป็นต้องเป็นระบบระเบียบชัดเจนเหมือนโรงแรม 5 ดาว
3. หน่วยงานมีสมาคมเศรษฐกิจไทย-จีน มีการศึกษาดูงานจากประเทศจีน 40-50 ครั้งในรอบ 6 ปี เพื่อนำมาเป็นกรณีศึกษาและนำประสบการณ์มาปรับใช้
4. การหาข้อมูลเรื่องการเกษตร ได้รับความรู้จากเกษตรกรอำเภอ เข้ามาดูแลให้ ได้หลายอำเภอ เนื่องจากมีการเปลี่ยน, ย้ายเกษตรกรอำเภออยู่ตลอด จึงทำให้มีโอกาสรู้จักหลายคน เวลาขาดวิทยากร ก็มีการส่งคนมาช่วย

#### บทเรียนที่ได้จากการศึกษาดูงานจากประเทศจีน

1. หน่วยงานเรามีสมาคมเศรษฐกิจไทย-จีน การศึกษาดูงานจากประเทศจีน 40-50 ครั้งใน 6 ปี ของจีนหากมีโครงการที่จะทำ เขียนโครงการไป รัฐบาลจีนเห็นด้วยจะ support ทุกอย่าง สมมติมีพื้นที่เราที่มีผู้บุกรุกเข้ามาในพื้นที่ รัฐบาลจะช่วยในการย้ายคนเหล่านั้นออกจากพื้นที่ให้ ไม่ใช่การไล่ที่ แต่ support ไปในที่ที่ดีกว่า คนจึงพร้อมใจที่จะไป สามารถทำมาหากินได้ การย้ายเสาไฟ รัฐบาลจัดการให้ 30-40 ล้านบาท รัฐบาลก็มีงบประมาณจัดการให้ Infrastructure เช่นที่จอดรถ ถนน การเข้าถึงโครงการ การประชาสัมพันธ์ หน่วยงานรัฐบาลจัดทำให้ เข้ามาช่วย support จะเข้ามาถามเลยว่าต้องการให้ช่วยอะไรไหม
2. จีน คนจะมองไปในทิศทางเดียวกันทั้งประเทศ เนื่องจากคนหนึ่งไม่ใช่แค่รู้หน้าที่ของตัวเองแต่เค้าจะต้องรู้หน้าที่ของคนอื่นด้วย แล้วจะนำไปสู่จุดหมายเดียวกัน

#### การนำประสบการณ์และการศึกษาดูงานมาปรับใช้

1. ที่เงินการทำงานหนึ่งคนสามารถทำได้หลายงาน active ขยัน ประชุมทุกคนต้องรู้ร่วมกัน เรากำลังทำอะไร ใครทำอะไร เราโปรโมทอันนี้ ทุกคนต้องออกความคิดเห็นได้ เช่นมีคนเสนอว่าน่าจะเอากระทายเข้ามาในโครงการ เรารับฟัง แต่ในท้ายที่สุดเราไม่สามารถทำได้ ก็ต้องอธิบายชี้แจงให้เข้าใจตรงกันว่าเพราะเหตุผลอะไร แต่อย่างน้อยให้ทุกคนรู้สึกมีส่วนร่วม กล้าที่จะออกความคิดเห็น
2. เราต้องทำให้สภาพเป็นไปในแนวทางเดียวกัน กรณีมีปัญหาเรื่องส่วนตัวก็มาคุยกันว่าเกิดอะไรขึ้น หงุดหงิดหรือมาสายบ่อยต้องเรียกมาคุย ให้เค้าออกความคิดเห็น ให้เค้ามีความรู้สึกถึงการมีส่วนร่วม
3. จากประสบการณ์หลายอย่างที่มีโอกาสได้เห็นการทำงาน การตามงานของระดับบนมามาก คุณณัฐยาจึงเก็บประสบการณ์ด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลมาปรับใช้ในการคุยกับลูกน้อง มีดี มีให้ออกความเห็น มีแนะนำ ทำให้รู้จักการบริหารคน

### แนวทางการดำเนินธุรกิจ

รีสอร์ทที่มีขึ้นมาเพื่อ support คนที่มาสวนป่า ลม สวนนก สำหรับรองรับคนที่เข้ามาซื้อแล้วจำเป็นต้องศึกษาวิธีการเลี้ยงนกจึงจำเป็นต้องมีที่พักค้างแรม และเนื่องจากพื้นที่โดยรอบๆไม่มีสถานที่หรือแหล่งท่องเที่ยว มีแต่วัด ชาวต่างชาติไม่ได้มาไหว้พระ เข้าวัด เห็นจะมีแต่คนไทย ซึ่งคนไทยมักชอบที่พักแบบทะเล หรือขึ้นเหนือ ขึ้นเขา มากกว่า ฉะเชิงเทราเป็นแค่ทางผ่านสำหรับคนที่จะไปชลบุรี

ทางรีสอร์ทจึงดูการตลาดที่จะสามารถรองรับคนที่มาเป็นกลุ่ม โดยเน้นไปที่กลุ่มทัศนศึกษาที่จะมาสวนนก จึงมีแนวคิดการทำรีสอร์ท เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้มาพัก และสามารถรองรับการประชุม สัมมนา จัดเลี้ยง งานแต่งงาน จัดกิจกรรม rally, outing ที่จะมาเป็นหมู่คณะได้อีกด้วย

### การออกแบบ

ทางโครงการเป็นคนวาง layout และดีไซน์ภาพรวมเอง โดยให้สถาปนิกช่วยเขียนแบบให้ เป็นโยธาท้องถิ่น จ้างเป็นโครงการ โดยทยอยเพิ่มทีละ step ค่อยๆดูว่าช่วงไหนที่สามารถพัฒนาได้ โดยเริ่มจากโซนบ้านพักริมน้ำก่อนเดิมมีแค่ 15-16 ห้อง พบว่ามีผลตอบรับดี เริ่มมีสัมมนาติดต่อเข้ามา เนื่องจากเรามีพื้นที่ทำกิจกรรมหลากหลายโซน ก็ค่อยๆขยายสวนรีสอร์ทไปเรื่อยๆ มีการเพิ่มโซน farm house เป็นสไตล์รีสอร์ทกึ่งโฮมสเตย์ (boutique) ให้ความหลากหลายสไตล์ในแต่ละโซน มีอาคารทรงไทยที่ต่างชาติชอบ และเอาใจกลุ่มคนไทยที่ชอบสไตล์ยุโรป จึงทำเพิ่มโซน bird garden ขึ้นมาใหม่อีก 10 ห้อง โดยปัจจุบันเริ่มเปิดให้บริการแล้ว โดยการวาง layout เมื่อพื้นที่เต็ม รีสอร์ทและกิจกรรม อื่นๆก็จะถูกกระจายกันไปในพื้นที่ ไม่ได้แยกเป็นโซนขาดจากกันชัดเจน

**ช่าง, รับเหมาก่อสร้าง** จากช่างท้องถิ่น ชาวบ้าน ทำด้วยกันมานานต่อเนื่อง

### ปัญหา อุปสรรค ในการก่อสร้าง

เรื่องดิน เดิมที่ดินผืนนี้เป็นน้ำประมาณครึ่งหนึ่งของพื้นที่ทั้งหมด เนื่องจากพื้นที่เดิมเป็นพื้นที่นา ดินไม่สามารถปลูกต้นไม้ได้ จึงต้องขุดเป็นบ่อขึ้นมาเพื่อใช้น้ำและนำดินขึ้นมาถมที่ ในสมัยก่อนเป็นดินเกลือ บ่อกัก ทำให้ดินเค็ม

ไม่สามารถใช้ปลูกต้นไม้บางชนิดได้ ต้องขุดดินลึกกว่า 6 เมตรสำหรับนำดินขึ้นมาถม

**ข้อดี** รีสอร์ททำให้สามารถดึงดูดให้นักท่องเที่ยวตัดสินใจเข้าพักค้างแรมมากขึ้น เกิดรายได้มากขึ้น

**แนวความคิดรีสอร์ท** มองว่าตัวเองเป็นรีสอร์ทเชิงผสมผสานทั้งนันทนาการ และเชิงเกษตร

แต่เราเน้นการให้ความรู้ การปลูกผัก ให้อาหารนกแพะแกะ การทำกิจกรรมผักสวนครัว เด็ดผักไปทำกับข้าว ปลูกผัก เก็บพริก

**ห้องพัก** สามารถรองรับได้ถึง 120 คน

1. โซนริมน้ำ(ทะเลสาบ) จำนวน 15 ห้อง
  - 1.1 ห้องขนาด 30 ตร.ม. สำหรับ 2 ท่าน ราคา 1,500 บาทต่อคืน
  - 1.2 ห้องขนาด 40 ตร.ม. สำหรับ 2 ท่าน ราคา 3,500 บาทต่อคืน
2. โซนฟาร์มเฮ้าส์ จำนวน 10 ห้อง
3. โซนทรงไทย ขนาด 40 ตร.ม. หลังละ 2 ห้องนอน ราคา 6,000 บาทต่อคืน  
จำนวน 12 หลัง (24 ห้อง)
4. โซน Bird garden จำนวน 10 ห้อง

**การบริหารจัดการภายในรีสอร์ท** เนื่องจากจำนวนห้องของรีสอร์ทไม่ได้เยอะมาก และไม่ใช้ระบบ แบรรนต์ 5 ดาว เป็นแบบ easy สบายๆ คนที่มาพักก็จะสบายๆ เพราะฉะนั้นจึงไม่ต้องเป็นระบบ เป๊ะ เหมือน โรงแรม 5 ดาว

#### **การบริหารจัดการ (ด้านทรัพยากรบุคคล)**

1. พนักงานทั้งหมดต้องมีความเข้าใจเป็นไปในแนวทางเดียวกัน
2. หลักบริหารต้องมีพระเดชพระคุณ สิ่งหนึ่งคือหัวหน้างานจะต้องเก่งกว่า จึงจะคุมคนได้

**พนักงานทั้งสวนป่าลัมสวนนกและรีสอร์ท** ใช้คนงานร่วมกัน เป็นคนไทย 10 กว่าคน ต่างดาวเกือบ 30 คน ทำ เกษตร เลี้ยงนก คนไทยส่วนใหญ่เป็นคนแถวนี้ แต่ถ้าอยู่ไกลและชาวต่างดาวก็มีที่พักให้

#### **พนักงานส่วนรีสอร์ท**

มีคนดูแลรีสอร์ท 2 คน

หัวหน้าการตลาด 1 คน

หัวหน้ารีสอร์ท 1 คน

แม่บ้านดูแล 4 คน (แม่ครัวแม่บ้าน ทำร่วมกันกับสวนป่าลัมฟาร์มนก)

คนสวนใช้ร่วมกับสวนป่าลัม (เป็นคนสวนดูแลต้นไม้กินได้ 1 กลุ่ม และดูแลต้นไม้สวยงาม 1 กลุ่ม)

**ปัญหาเรื่องทรัพยากรบุคคล** ไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องพนักงาน

**ปัญหาจากพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว** จะมีบ้างเป็นปัญหาพฤติกรรมลูกค้า เนื่องจากพื้นที่เรากว้าง แต่ละจุดอยู่ ห่างกัน คนไทยชอบเย็น สบาย แต่ปัจจุบันคนสมัยใหม่ จะเลี้ยงลูกลงดิน จะไม่ค่อยมีปัญหา แต่บางคนเดินร้อนก็เป็น ปัญหาบนจุกจิก ต้องมีรถกอล์ฟไปส่ง แต่ก็ไม่ใช่ปัญหาใหญ่อะไร เนื่องจากการบริการห้องพักเราดี กิจกรรมก็มีให้ทำ มากมาย ความร้อนจึงเป็นแค่บ่นๆ เสียมากกว่า

**การบริหารจัดการด้านการเงิน** เนื่องจากรายได้หลักมาจากสวนป่าลัมฟาร์มนกอยู่แล้ว จึงมีการขายนกสร้างรายได้ นำมา support ฝั่ง resort

#### **การบริหารจัดการด้านทรัพยากร**

เราก็ใช้วัตถุดิบที่ปลูกขึ้นเองในสวน อย่างตอนนี้ปลูกผักบุ้ง(ยอดผักบุ้ง) ก็ก็นำผักบุ้งมาประกอบอาหาร ใช้เวลาปลูก 40 วัน เข้าเก็บมาผัด และในโครงการก็มีร้านอาหารด้วย

**กิจกรรมส่งเสริมรายได้** รายได้หลักจริงๆแล้วมาจากสวนป่าลัม และฟาร์มนกเสียมากกว่า

#### **กิจกรรม**

ทัศนศึกษาชมสวนป่าลัมฟาร์มนก

ท่องเที่ยววิถีไทยเชิงเกษตร

มีพื้นที่รองรับการประชุม สัมมนา นิทรรศการ

มีพื้นที่รองรับกิจกรรมเสริมทักษะ กีฬา Extreme

การจัดกิจกรรมเป็นรอบๆ ตามตารางที่มีอยู่ ทุกวันเสาร์-อาทิตย์ว่ามีกิจกรรมอะไร

กรณีเป็นมาเป็นโรงเรียนอาจจะกำหนดกิจกรรมมาก่อนได้ ว่าต้องการให้เรียนรู้ทำกิจกรรมเรื่องอะไร

**แหล่งท่องเที่ยว บริเวณใกล้เคียงมี** การท่องเที่ยวชุมชนคลองเขื่อน

### กลุ่มลูกค้า

1. นักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวสวนปาล์มฟาร์มมก
2. คนที่ทำธุรกิจกับสวนปาล์มฟาร์มมก
3. เน้นที่กลุ่มทัศนศึกษา มาจากกลุ่มนักเรียน
4. กลุ่มที่มาจัดการประชุม สัมมนา จัดเลี้ยง งานแต่งงาน จัดกิจกรรม rally, outing

### อัตราการเข้าพัก

วันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดจะมีผู้เข้าพักเยอะ เนื่องจากนักท่องเที่ยวจะทราบว่าจะมีกิจกรรมอะไรในเช้าวันถัดไป ส่วนใหญ่คนที่มาท่องเที่ยวสวนปาล์ม สวนนกมาเที่ยวแล้วเห็นว่ามีรีสอร์ต จึงมักจะตัดสินใจพักแรมเลยเพื่ออยู่ทำกิจกรรมในวันรุ่งขึ้น (มีลูกค้าที่ตัดสินใจพักเลยแบบนี้เยอะ)

อัตราเข้าพักเฉลี่ย มาพักส่วนใหญ่ 2 วัน 1 คืน เฉลี่ย

### แนวทางการแก้ปัญหาอัตราการเข้าพักน้อย

ช่วงนี้นักท่องเที่ยวเริ่มจะหายไป อาจเกี่ยวเนื่องกับเศรษฐกิจ การประชุมสัมมนาบริษัทก็ลดลงประมาณไป ก็ไม่ค่อยจัด จึงต้องแก้ปัญหาด้วยการจับกลุ่มที่เข้ามาทัศนศึกษาแทน เพื่อดึงคนกลุ่มใหญ่เข้ามาพัก

### ช่องทางการขาย

1. Facebook
2. มีการประสานกับทัวร์ มีการสอนไกด์ เมื่อมาบ่อยๆไกด์สามารถพาทัวร์ได้เอง เนื่องจากไกด์จะสามารถพูดภาษาได้ เช่นรัสเซีย โดยไกด์จะเข้ามาศึกษาอบรมกับเราก่อน สัก 10 คน

การเดินทางและการเข้าถึง ส่วนใหญ่มีรถยนต์ส่วนตัว เนื่องจากรีสอร์ตไม่ได้มีรถประจำทางผ่าน

ลูกค้าเดินทางโดยมาตาม Google map

### รายการส่งเสริมการขาย

1. โดยปกติราคาห้องพักรวมอาหารเช้า และทางรีสอร์ตมีจักรยานให้บริการฟรี ตั้งแต่ 6.00-18.00
2. โปรโมชั่นจะมีเป็นช่วงๆ (เนื่องจากอะเซียงเทราไม่มีในหน้า hi-season) สำหรับหน้าฝน ช่วงคนน้อยจะมีโปรโมชั่นสำหรับคนที่มาพักช่วงเดือน กันยายน-ตุลาคม คนมาพักสามารถเข้า pet mansion ฟรี ให้อาหารนกฟรี เล่นกับสุนัขฟรี

ในวันธรรมดาจะเป็นอีกราคาหนึ่ง (ฟรีกิจกรรมเช่นกัน)

### ผลตอบรับ

ต้องรอดู Feedback เนื่องจากเพิ่งจะเริ่มทำโปรโมชั่น แต่คาดหวังว่าคนจะเยอะ จุด highlight คือกรงนก คนไทยมันเข้ามาถ่ายรูป check in แต่ต่างชาติมักมาเดินเก็บรายละเอียด ตั้งใจมาเรียนรู้

เดิมนาน 2-3 ชม. ต่างชาติ ได้แก่ รัสเซีย ญี่ปุ่น แต่คนไทยไม่ได้ตั้งใจเข้ามาศึกษาเท่าไร เข้ามาถ่ายรูป check in แต่ก็เป็นโปรโมทได้บางส่วน โดยส่วนตัวคุณณัฐยามองว่าระบบการศึกษาไทยอาจไม่ได้เข้มงวดว่านักเรียนที่มาแล้วกลับไปแล้วจะต้องทำรายงาน ความรู้ที่ได้รับ อาจจะไม่ได้อิงตามความตั้งใจที่ต้องการให้เป็นศูนย์การเรียนรู้เท่าที่ควร แต่เราก็ต้องปรับตัวไปตามเทรนด์เพราะเราไม่สามารถบังคับได้

### การตลาด

จริงๆแล้วรีสอร์ตมีขึ้นมาเพื่อ support คนที่มาสวนปาล์มมากกว่า โดยเรามองแล้วว่าพื้นที่เรามีช่องทางหลายช่องทาง พอทำสวนนกได้ทั้งเรื่องการมาทัศนศึกษา แต่ทัวร์ไม่มาเนื่องจากรอบๆไม่มีสถานที่ท่องเที่ยว มีแต่วัด

ชาวต่างชาติก็ไม่ได้มาไหว้พระ เข้าวัด มีแต่คนไทย ซึ่งคนไทยชอบพักทะเลขึ้นเหนือขึ้นเขามากกว่า ฉะเชิงเทราเป็นแค่ทางผ่าน คนจะไปชลบุรี

เราจึงมองดูว่าเราจะทำ**การตลาด**อย่างไร จึงจะได้กลุ่มคนเยอะ

1. เน้นไปที่กลุ่มทัศนศึกษา ตามโรงเรียน
2. การทำรีสอร์ท เพื่อให้คนที่มาเที่ยวได้พัก และรองรับการประชุม สัมมนา จัดเลี้ยง งานแต่งงาน จัดกิจกรรม rally, outing

### ผลตอบรับกิจกรรม

คนตัดสินใจเข้าพักทันที (ง่ายขึ้น) เมื่อรู้โปรแกรมว่าในวันรุ่งขึ้นจะมีกิจกรรมอะไรให้สามารถทำได้

**แหล่งท่องเที่ยว บริเวณใกล้เคียง** การท่องเที่ยววิถีชุมชนคลองเขื่อน

### การมีส่วนร่วมกับชุมชน

ในระหว่างการก่อสร้างก็ใช้คนท้องถิ่น ช่างท้องถิ่น ใช้บุคลากรในโครงการเป็นคนท้องถิ่นนับว่าเป็นความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน ชุมชนมีส่วนสำคัญ โรงเรียนก่อนแก้ว่อยากฝึกเด็กก็ส่งเด็กมา มาเล่นดนตรีในสวน เรามีอาหารเลี้ยง ช่วยโรงเรียน ช่วยให้เด็กมีรายได้ เวลาโครงการมีจัดงานวิ่ง โรงเรียนก็จะส่งเด็กมาช่วยแจกน้ำ นำเงินที่ได้จากการจัดกิจกรรมไปสนับสนุนการศึกษา โรงเรียนมักมีกิจกรรมการเป็นมัคคุเทศก์น้อยก็ส่งเด็กมาฝึกที่สวนนก อยากทำรีสอร์ทอยากเป็นแม่บ้าน เราเปิดโอกาสให้ได้เข้ามาลองทำได้ สนับสนุนให้นักเรียนทำอาหาร ทำขนม ที่ไม่มีคนอื่นทำ ไม่เหมือนคนอื่นทำ แปลกๆ เช่นม้อ้อ นำมาขายในสวน ให้เด็กได้อาชีพ และมีรายได้ ฝึกให้เป็นเด็กกล้าคิดกล้าทำกล้าแสดงออก เรามีพื้นที่ support ให้ แต่ต้องแจ้งให้ผู้ปกครองเข้าใจด้วย

**ปัญหา-อุปสรรค** ปัญหาหลัก ปัญหาใหญ่ ไม่ใช่ปัญหาในองค์กรแต่เป็นปัญหาจากภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

1. ขาดเรื่องการประชาสัมพันธ์ที่ดี ทั้งๆที่ศักยภาพได้ดี แต่กลับไม่มีการประชาสัมพันธ์เท่าที่ควร ช่องทางการสื่อสารของ ททท. เองก็ไม่มีการอัปเดตเท่าที่ควร
2. ขาดความช่วยเหลือจากองค์กรรัฐ อาทิเช่น กรณีจะติดตั้งป้ายรีสอร์ท ไม่สามารถติดตั้งเองได้ ต้องแจ้งการท่องเที่ยวมาคิดให้ ต้องรองประมาณนาน ได้มัลลามาก ต้องมีจดหมายออกไปหลายครั้ง
3. บุคคลในหน่วยงานราชการมีการเปลี่ยน โยกย้ายบ่อยครั้ง ทำให้งานไม่ต่อเนื่อง
4. การทำงานถ้าไม่มีคนรู้จักในรัฐบาลจะทำงานยากมาก ซึ่งไม่ถูกต้อง รายใหญ่ยังมีปัญหา ชาวบ้านขาดการช่วยเหลือ
5. เทรนด์การท่องเที่ยวเปลี่ยน ทำให้ฉะเชิงเทรามีโอกาสและศักยภาพในการพัฒนามากขึ้น ธุรกิจด้านนี้จึงเกิดการเติบโตมากขึ้น ในขณะที่รัฐบาลยังไม่ได้ support เท่าที่ควร

### แนวทางการแก้ปัญหา

อะไรที่ตัวเองได้ต้องทำเองก่อน ต้องปรับตัวตามสถานการณ์ ความสำเร็จเกิดจากการรวมตัวกันเองมากกว่า จึงเกิดเป็นวิสาหกิจชุมชน ที่เราเปิด ได้ชาวบ้านทำนา เดวาก็อยู่ในวิสาหกิจชุมชน ชาวบ้านที่ขายของ เพียงแต่กิจกรรมเรายังไม่ชัดเจน เนื่องจากพื้นที่ยังไม่ชัดเจนเรื่องการขอวิสาหกิจชุมชน

โดยไม่ได้เกิดจากชาวบ้านแต่เกิดจากหน่วยงานราชการ ที่ต้องใช้เวลากว่าจะขออนุญาตผ่านได้

### ความคาดหวังจากหน่วยงานหรือภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

อยากให้หน่วยงานภาครัฐเข้ามา support เรื่องการท่องเที่ยว รัฐบาลควรเป็นกลาง ส่งเสริมทุกคนอย่างเท่าเทียม

### แนวคิดการพัฒนาโครงการในอนาคต

1. กำลังทำโซนเชิงเกษตร ปลูกสวนผลไม้ (กำลังเริ่มปลูก ใช้เวลา 2-3 ปี จึงจะอยู่ตัว) มีขุน มะม่วง (เท่าที่พื้นดินจะปลูกได้ ทุเรียน ส้มโอ ไม้รอต) ฝ่ายเกษตรกำลังจะเอาชมพู่มะเหมี่ยวมาลง แต่ต้องดูดินก่อนด้วย มีเมล่อนในโตม ให้คนมาเรียนรู้และขายผลผลิตด้วย โดยจะคุยกับชาวบ้านที่อยู่ละแวกนี้มาลงขาย เป็นศูนย์การเรียนรู้
2. ตอนนี้อยู่ในขั้นตอนการขอใบอนุญาตการประกอบโรงแรม เมื่อผ่านจะสามารถโปรโมทได้มากขึ้น และการท่องเที่ยวอาจจะ support ได้มากขึ้น เมื่อได้รับใบอนุญาตจะมีโอกาสที่ทาง ททท.จะเรียกไปจัดกิจกรรม แต่ต้องมีใบประกอบธุรกิจโรงแรมจริงๆ ให้เรียบร้อยก่อน (ปัจจุบันผังเมืองเป็นสีเขียว)
3. มีแผนการวางทัวร์เงินเข้ามา และจะดึงชาวบ้านเข้ามาขายของ แต่เนื่องจากประสบปัญหาเรื่องการท่องเที่ยว ไทย-จีน ช่วงนี้จึงหยุดพักแผนนี้ไปก่อน

### ข้อเสนอแนะผู้ประกอบการรายใหม่

1. การทำสินค้าขายต้องดูเทรนด์ ธุรกิจอันไหนต้องให้คนวิ่งไปหาเรา หรือเราไปหาเค้า สามารถทำ ซื้อขายออนไลน์ได้ ดูความเป็นไปได้ของธุรกิจ
2. รีสอร์ทต้องมีกิจกรรม



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

**สรุปบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ**

**ผู้สัมภาษณ์ :** น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

**วันที่สัมภาษณ์ :** 8 กันยายน 2562

**ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ :** ประมาณ 55 นาที เริ่มเวลา 13:35-14:30 น.

**ชื่อโครงการ :** บางปะกง โบ๊ท คลับ แอนด์ รีสอร์ท (Bangpakong Boat Club & Resort)

**ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ :** คุณศักดา พับบานาญ

**ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์ :** ผู้ประกอบการ(เจ้าของ) บางปะกง โบ๊ท คลับ แอนด์ รีสอร์ท ประเภทและลักษณะของ

**ประเภทและลักษณะของธุรกิจ :** รีสอร์ทเชิงกีฬาและนันทนาการ และรีสอร์ทเชิงนิเวศ

**ที่ตั้งโครงการ :** 38/1 ม.2 ต.เขาดิน อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา 24130 โทร 096-654-5953

**ปีที่เริ่มดำเนินธุรกิจ :** มกราคม พ.ศ.2562

**ขนาดโครงการ :** 3.5 ไร่

**จำนวนเงินลงทุนโครงการ :** ราคาที่ดินและราคาค่าก่อสร้างประมาณ 40 ล้านบาท

**จำนวนห้องพัก :** 5 ห้อง

**ราคาต่อห้องต่อคืน :** - ห้อง Studio Room (20 ตร.ม.) 2,800 บาทต่อคืน

(สำหรับ 2 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ) จำนวน 2 ห้อง (King & Twin)

- ห้อง Executive Room (20 ตร.ม.) 2,900 บาทต่อคืน

(สำหรับ 2 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ) จำนวน 2 ห้อง (King)

- ห้อง Family Suite (80 ตร.ม.) วิวแม่น้ำ 8,000 บาทต่อคืน

(สำหรับ 6 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ) จำนวน 1 ห้อง

- เติงเสริม 800 บาท/ท่าน

**ความเป็นมา แรงบันดาลใจ**

ธุรกิจหลักของคุณศักดา คือ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด รับเหมาก่อสร้างงานที่เกี่ยวข้องกับส่วนราชการ สร้างโรงงาน ให้บริษัทญี่ปุ่น รับงานรับเหมาทั่วประเทศ และบริษัท เฟลเซอร์ เอ็ม แอนด์ อี จำกัด รับเหมาติดตั้งงานระบบ M&E และระบบไฟฟ้า รับงานในส่วนการเอาสายไฟฟ้าลงดิน ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จึงทำให้มีลูกค้าหลักเป็นชาว ญี่ปุ่นที่เข้ามาสร้างโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี เดิมพื้นที่ตรงนี้ซื้อไว้ตั้งแต่ 7 ปีที่แล้ว (พ.ศ.2555) สำหรับเป็นบ้านพักคนงานก่อสร้าง เพื่อเดินทางไปทำงานที่นิคมฯ บังเอิญที่นี้อยู่ใกล้นิคมจึงซื้อที่นี้ไว้ เอาเรือมาจอด เอาเรือไปตกปลา และใช้รับรองแขก ระหว่างนั้นมีวิกฤตจังหวัดหะคนงานว่างงาน จึงตั้งใจจะทำบ้านพัก ตากอากาศ เนื่องจากที่บริเวณนี้มีภูมิทัศน์ดี อากาศดี จึงให้คนงานที่ว่างงานเข้ามาทยอยก่อสร้าง ค่อยๆสร้างไปทีละ ส่วน ในขณะที่เดียวกันคุณศักดาเองก็มีการดำเนินงานก่อสร้างโรงแรมของตัวเองชื่อ Narita @ Amata ที่นิคม อุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี ขนาด 40 ห้องพัก (เป็น service apartment) สลับกับสร้างบ้านพักตาก อากาศที่นี้ (โดยโรงแรมเน้น Focus รองรับลูกค้าระดับสูง ผู้บริหาร ชาวต่างชาติ โดยเฉพาะคนญี่ปุ่น เนื่องจากมี connection กับคนญี่ปุ่น) เนื่องจากได้คลุกคลีกับคนญี่ปุ่นทำให้รับรู้ถึงการใช้ชีวิตประจำวัน life style ของชาว ญี่ปุ่นว่าส่วนหนึ่งชอบการตีกอล์ฟ ตกปลา เล่นเรือ เล่นกีฬา ประกอบกับคุณศักดาเคยไปนั่งทำเรือดูวิถีชีวิตที่ญี่ปุ่น จึงเล็งเห็นแนวทางว่าน่าจะนำมาปรับใช้ที่นี่ได้ จากการทำธุรกิจโรงแรม จึงมีโอกาสดูแลคนชาวญี่ปุ่นมาพักผ่อน



ในช่วงวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ พามาเล่นเรือ ตกปลาที่นี่ จึงเริ่มมีการทำห้องพักไว้เพื่อใช้รับรอง 4 ห้อง และ 1 ห้อง VIP เป็นที่พักของตัวเองและรองรับลูกค้า VIP หลังจากนั้นจึงเริ่มเปิดโอกาสให้คนข้างนอกมาพัก ด้วยการเริ่มโพสต์ Facebook ส่วนตัว ทำให้มีคนรู้จักที่นี่เพิ่มขึ้น เริ่มมีคนรู้จักอยากเข้ามาพัก ต่อมาเริ่มมีบุคคลภายนอกต้องการมาเข้าพัก คนอยากมาดู อยากมาสัมผัสบรรยากาศ จึงเปิดโอกาสให้บุคคลภายนอกเข้ามาใช้พื้นที่ มาลงเรือ เอาเรือ เอาเจทสกี้มาเล่น มีรับฝากเรือ เจทสกี้ มีบริการลากขึ้นลง ล้างทำความสะอาด รวมถึงบริการเติมน้ำมัน จึงกลายเป็นธุรกิจรีสอร์ทเกิดขึ้นตามมา

โดยเพิ่งเปิดให้บุคคลภายนอกสามารถเข้ามาพักได้เมื่อต้นปี ช่วงมกราคม พ.ศ.2562 และเนื่องจากทางเข้าถึงค่อนข้างเข้าถึงลำบาก ออกไปไหนมาไหนไม่สะดวกมากนัก จึงต้องมีอาหารรองรับเพื่อให้แขกที่มาพักไม่ต้องลำบากไปหาอาหารรับประทานข้างนอก จึงเริ่มมีทำครัวลองเปิดบริการอาหารเพิ่มเติม

**ภูมิลำเนา** คุณศักดา มีภูมิลำเนาเดิมเป็นคนจังหวัดนครศรีธรรมราช แต่เข้ามาศึกษา และอาศัยอยู่ใน

กรุงเทพมหานคร

**การศึกษา** คุณศักดาจบการศึกษาด้านวิศวกรรมไฟฟ้า (Electrical Engineer)

**การมีส่วนร่วมของสมาชิกในครอบครัว** ภรรยาคุณศักดาช่วยดูแลกิจการโรงแรม Narita @ Amata ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ.ชลบุรี

**การเลือกทำเลที่ตั้ง** โดยส่วนตัวคุณศักดา มีความชอบที่ติดริมน้ำและมีความชื่นชอบเล่นเรือ กีฬาทางน้ำอยู่แล้ว เวลาซื้อที่ก็จะเลือกที่ดินติดแม่น้ำหรือทะเลสาบ ประกอบกับที่ดินผืนนี้อยู่ใกล้นิคม จึงซื้อที่ไว้ใช้เป็นบ้านพักคนงานก่อสร้าง เพื่อให้สามารถเดินทางไปทำงานที่นิคมฯ ได้สะดวก

**ราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง**

ราคาที่ดิน (พ.ศ. 2555) ไร่ละ 3.5 ล้านบาท รวมประมาณ 12 ล้านบาท ราคาคารหลังหลักประมาณ 20 ล้านบาท (เฉพาะงานก่อสร้างฐานรากประมาณ 10 ล้านบาท ราคาก่อสร้างอาคารเมื่อปี พ.ศ.2560)

ราคาคารย่อยรวมเบ็ดเสร็จอีกประมาณ 10 ล้าน

รวมงบประมาณที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดประมาณ 42 ล้านบาท

**แนวทางการศึกษาหาข้อมูล** เนื่องจากคุณศักดา มีธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างและงานรับเหมาระบบไฟฟ้า ประกอบกับมีกิจการโรงแรม (service apartment) ที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน จึงมีพื้นฐานและความชำนาญในการบริหารงานโรงแรมเป็นทุน

**แนวทางการออกแบบ** เดิมตั้งใจทำเป็นออนเซน แต่ดูจะเฉพาะเจาะจงเฉพาะกลุ่มเกินไป ทำให้เสียพื้นที่ใช้สอย และจะเสียประโยชน์ไปในกรณีที่ไม่ชอบ จึงปรับรูปแบบกลายเป็นส่วนบาร์แทน

สำหรับการออกแบบเนื่องจากเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างอยู่แล้ว จึงมีทีมออกแบบของตัวเอง

**แนวทางการดำเนินธุรกิจ** ทำด้วยความชอบส่วนตัว ใจรัก ทำแล้วมีความสุข แต่เนื่องจากมีคนนอกเข้ามาจึงต้องมีรายได้กลับมาพอที่จะดูแลเลี้ยงกิจการได้ รายได้ไม่ได้คาดหวัง ไม่ได้มุ่งเน้นทำผลกำไร ว่าลงทุนแล้วจะต้องคืนทุนในระยะเวลานานสั้น ปัจจุบันยังไม่มีกำไรประเมินว่ามีกำไรเท่าไร หรือจะคืนทุนเมื่อไร เนื่องจากไม่ได้มองว่าให้เป็นธุรกิจที่จะต้องทำผลกำไรเป็นธุรกิจหลัก และเพิ่งเปิดโรงแรมเมื่อต้นปีที่ผ่านมา

**แนวทางการก่อสร้างและการขออนุญาต**

มีการจดทะเบียนประกอบธุรกิจอย่างถูกต้อง แต่เนื่องจากรีสอร์ทมีที่พักเพียง 5 ห้อง จึงไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนประกอบการทำธุรกิจโรงแรม

ตามระเบียบการใช้เรือต้องมีใบอนุญาตขับชีเรือ เรือต้องจดทะเบียน ทั่วไปคนจดทะเบียนน้อยมาก แต่ทางรีสอร์ทมีการขอใบอนุญาตทั้งเรือ ผู้ขับชีเรือ แม้กระทั่งทุ่นที่ลอยอยู่ด้านหน้า ทางรีสอร์ทก็ขออนุญาตอย่างถูกต้อง เพื่อที่จะได้ไม่มีปัญหาตามมาในภายหลัง

ทางรีสอร์ทไม่ได้มีการทำเขื่อนกันน้ำ หลักการให้น้ำเข้ามา แล้วสามารถไหลออกไปได้อย่างธรรมชาติ ไม่ได้กั้น คงไว้ซึ่งระบบนิเวศ

### **ปัญหา อุปสรรค**

1. เรื่องธรรมชาติ เวลान้ำขึ้น-น้ำลง และช่วงที่มีฝักตบขวา บางช่วงเรือ เจตสก็ ขึ้นลงไม่ได้ เป็นช่วงเวลาครึ่งๆ ในแต่ละวัน ในแต่ละช่วงฤดูกาลก็แตกต่างกัน กรณีมาสายหรือเข้าไปเพียง 15-30 นาที อาจทำให้ไม่สามารถนำเรือ ขึ้น-ลงได้ ต้องรออีกครั้งวันจึงจะสามารถลงได้
2. ฤดูกาลหน้าฝน จะไม่สะดวกสำหรับกีฬาทางน้ำ ลมแรง

**แนวทางการแก้ปัญหา** แก้ปัญหาด้วยการโพสต์ Facebook และกลุ่ม Line ให้ทราบเวลาน้ำขึ้น-ลง เพื่อจะได้ทราบเวลาได้ชัดเจนขึ้น และอนาคตช่วงหลังเดือนตุลาคม 2562 จะทำ ramp ยื่นลงไปอีกหน่อยเพื่อช่วยแก้ปัญหาการขึ้น-ลง

**ปัญหาเรื่องการเข้าถึง** การเข้าถึงค่อนข้างลำบาก ทางเข้าเป็นถนนสาธารณะของ อบต. ต้องรองบประมาณในการพัฒนา ยังไม่มีป้ายบอกทาง คนมาต้องตั้งใจมา ด้วยการ ใช้ GPS ประสบปัญหา GPS พลาดได้สะพานมอเตอร์เวย์ เจอน้ำท่วมได้สะพานบ้าง หลังคาสูงกว่าสะพานบ้าง ต้องแจ้งแก่ google map แต่มีขึ้นตอนยุ่งยาก หากมาตอนมืดจะน่ากลัวเนื่องจากยังไม่มีระบบไฟฟ้าแสงสว่าง และรอบข้างจะค่อนข้างเงียบ ยังไม่มีระบบขนส่งมวลชนผ่าน ต้องมีรถยนต์ส่วนตัว

### **สิ่งอำนวยความสะดวกใกล้เคียง**

มีตลาดสดหน้าโรงไฟฟ้า และมี community mall ห่างออกไปไม่กี่ไกล แต่จำเป็นต้องมีรถยนต์ส่วนตัว

**ข้อดี** เป็นธุรกิจที่ทำให้รู้สึกได้พักผ่อน ยินดีที่ได้เห็นคนที่เข้ามาพักแล้วมีความสุขกลับไป

### **ข้อจำกัด**

1. ข้อจำกัดเรื่องผังเมืองฉะเชิงเทราที่เป็นพื้นที่สีเขียว หากตามแผนผังเมืองใหม่ EEC น่าจะเปลี่ยนเป็นผังสีม่วง
2. เนื่องจากพื้นที่ของทางรีสอร์ทมีพื้นที่จำกัด ยังไม่สามารถขยายพื้นที่ได้ ทำให้โรงจอดเรือไม่เพียงพอต่อความต้องการ ต้องแก้ปัญหาด้วยการเอาเต็นท์มากางเพิ่ม

**แนวความคิดรีสอร์ท** รีสอร์ทเชิงกีฬาและนันทนาการ และรีสอร์ทเชิงนิเวศ

**ห้องพัก** มีห้องพัก 2 รูปแบบหลัก

1. เป็นห้องแบบ Family Suite (80 ตร.ม.) อยู่ชั้น 2 อาคารหลัก ขนาด 2 ห้องนอน มีห้องครัว ห้องนั่งเล่น เตียง 2 ชั้น (รองรับได้ 6 ท่าน) จำนวน 1 ห้อง
2. เป็นห้องพักแบบหลัง (20 ตร.ม.) แบ่งเป็น 2 ประเภท
  - 2.1 ห้อง Studio Room (สำหรับ 2 ท่าน) จำนวน 2 ห้อง
  - 2.2 ห้อง Executive Room (สำหรับ 2 ท่าน) จำนวน 2 ห้อง

### อัตราค่าบริการห้องพัก

1. ห้อง Family Suite ราคา 8,000 บาทต่อคืน (สำหรับ 6 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ)
2. ห้อง Studio Room ราคา 2,800 บาทต่อคืน (สำหรับ 2 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ)
3. ห้อง Executive Room ราคา 2,900 บาทต่อคืน (สำหรับ 2 ท่าน รวมอาหาร 2 มื้อ)
4. ราคาเตียงเสริม 800 บาท/ท่าน

### การบริหารจัดการภายในรีสอร์ท (ด้านทรัพยากรบุคคล)

พนักงาน 5 คน แบ่งเป็นพ่อบ้าน 1 คน ช่างดูแล 1 คน แม่บ้าน 1 คน แม่ครัว 1 คน ผู้จัดการ 1 คน

สามารถหมุนเวียนช่วยกันได้ (มีแม่ครัวเป็นคนในท้องถิ่น, ผู้จัดการมาจากกรุงเทพฯ จะเข้ามาดูแลทุกวันศุกร์-เสาร์-อาทิตย์, พ่อบ้านมาจากภาคอีสาน ซึ่งทางรีสอร์ทมีที่พักให้พนักงาน เนื่องจากจำเป็นต้องมีคนดูแลโรงจอดรถด้วย)

### การมีส่วนร่วมกับชุมชน

1. ในเรื่องวัตถุดิบในการประกอบอาหาร ได้มาจากแหล่งใกล้เคียงที่มีแหล่งคล้ายสะพานปลา ในบางช่วงสามารถงมกุ้งแม่น้ำได้เนื่องจากแม่น้ำบางปะกงยังมีความอุดมสมบูรณ์อยู่ โดยมีการซื้อวัตถุดิบจากท้องถิ่นที่กล่าวมา ที่มีอาหารนำเสนอ เป็นลูกจากเชื่อมทำขึ้นมาจากวัตถุดิบในท้องถิ่น

2. มีแม่ครัวเป็นคนในท้องถิ่น

3. อนาคตหากมีนักท่องเที่ยวเข้าพักเยอะขึ้น อยากส่งเสริม เสนอแนะให้ชาวบ้านทำอาหารพื้นบ้านทำขนมจากวัตถุดิบท้องถิ่น ขนาดพื้นถิ่น (เช่นลูกจากมาทำขนม ลูกจากเชื่อม ปัจจุบันหาทานยาก, น้ำส้มสายชูจากต้นจาก เรียกว่า น้ำส้มจาก เป็นน้ำหวานที่ออกมาจากต้นจาก สามารถนำมาใช้ทำดื่มยา แต่ปัจจุบันยังไม่มีใครทำ มีแต่ตัดใบจากทำหลังคา ซึ่งภูมิปัญญาเหล่านี้ คุณศักดาเรียนรู้จากประสบการณ์เดิมที่เคยเป็นคนอยู่ริมน้ำมาตั้งแต่เด็ก

### การบริหารจัดการภายในรีสอร์ท (ด้านการเงิน) การลงทุนประมาณ 40 ล้านบาท

รายได้เดือนละ 100,000 บาท

รายได้มาจากการเช่าจอดรถเป็นส่วนใหญ่ สัดส่วนรายได้มาจากการเช่าจอดรถ 40-50%

ค่าบริการห้องพักได้แค่ สุกร-อาทิตย์

ผลกำไรส่วนใหญ่ที่ได้มาจากค่าอาหาร

ค่าใช้จ่ายต่อเดือนก็ใกล้เคียง (เกือบแสนบาท) ซึ่งอันที่จริงก็ยังไม่พอสำหรับการคืนทุน

**ปัญหาเรื่องการบริหาร** บางช่วงที่ลูกค้ารีสอร์ทพักแน่น พนักงานไม่เพียงพอ

**แนวทางการแก้ปัญหา** สามารถเรียกพนักงานที่โรงแรมเข้ามาช่วยได้ รวมถึงข้าวของเครื่องใช้ สามารถดึงมาจากที่โรงแรมชลบุรีมาช่วยได้ ทำให้สามารถประหยัดงบประมาณค่าใช้จ่ายในส่วนเหล่านี้

**กิจกรรม** ทางรีสอร์ทเองมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมมากกว่าเน้นห้องพัก (สามารถรองรับได้ทั้งกิจกรรมที่มาทำภายใน 1 วัน โดยไม่พักค้างแรม)

คนที่รู้จักที่นี่มักเป็นคนที่ตั้งใจมาทำกิจกรรมอยู่แล้ว มาถ่ายรูปรูปลสวยๆ มาชิมซัບบรรยากาศ check in

Selfies มาทานอาหารทะเล มาตกปลา เนื่องจากใกล้ทะเล ออกไปปากอ่าว

ปัจจุบันมีกลุ่มคนเล่นเรือที่รู้จักกันอยู่แล้วว่าที่นี่เป็นแหล่งลงเรือ เหมือนสนามกอล์ฟ

ในวันธรรมดาจะมีนักท่องเที่ยวเป็นพวกมาเล่นเจ็ทสกี ตกปลา ออกเรือท่องเที่ยวบ้าง

ด้วยแม่น้ำบางปะกงเป็นแม่น้ำที่มีความกว้างและการจราจรไม่คับคั่งเหมือนแม่น้ำเจ้าพระยา เพราะฉะนั้นกิจกรรมทางน้ำสามารถเล่นได้ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นเรือใบ ลาก wake พายคายัค เจ็ทสกี หรือกระโดดลงเล่นน้ำก็ยังสามารถทำได้ แต่ต้องดูจังหวะช่วงแม่น้ำขึ้นลง หรือช่วงผักตบชวา

นอกจากนี้ทางรีสอร์ตเองได้พยายามคิดกิจกรรมนอกเหนือจากกิจกรรมที่สามารถทำได้ในที่พัก มีการรวบรวมแหล่งท่องเที่ยวในรัศมีที่เรือสามารถวิ่งไปท่องเที่ยวได้ ด้วยเล็งเห็นว่าฉะเชิงเทราเองมีแหล่งท่องเที่ยวและมีศักยภาพ จึงมีการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวทางเรือขึ้นมา โดยลูกค้าสามารถนำเจ็ทสกีมาเองรวมถึงมีบริการให้เช่าเรือท่องเที่ยว เปิดโอกาสให้เช่าเจ็ทสกี ครึ่งวัน เต็มวัน

**แหล่งท่องเที่ยว** Location ของรีสอร์ตอยู่ใกล้ทะเลเพียง 5 กม. ใช้เวลาเดินทางทางเรือเพียง 10 นาที ก็สามารถออกทะเลได้ และสามารถวิ่งเข้าทางแปดริ้วซึ่งก็มีแหล่งท่องเที่ยวมากมาย ผ่านบ้านโพธิ์ วัดหลวงพ่อโสธร ผ่านวัดสมานรัตนาราม ชุมชนบางคล้า ตลาดน้ำบางคล้า ปากน้ำโจ้โจ้

ในระหว่างนี้มีที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติอีกหลายแห่ง เช่นดูค้างคาวข้างสโมสรธนาคารกสิกรไทย คลองอ้อม(แม่น้ำบางปะกงสายเก่า) เส้นทางผ่านวัดบางหีบ บางฝั่ง เขาหิน เป็นพื้นที่เหมาะกับการพายคายัค เนื่องจากยังคงเป็นธรรมชาติ มีทั้งนกและปลา อยู่ห่างไปเพียง 14 km. (เป็นทริปกายัค ใช้เวลา 3 ชม.) ซึ่งมีบริการพร้อมอยู่ในค่าห้องแล้ว แต่สำหรับเจ็ทสกีต้องมีค่าบริการเพิ่มเติมเนื่องจากมีค่าน้ำมัน

มีจัดทริปไปเที่ยวป่าโกงกางบนเกาะนก อยู่บริเวณปากอ่าว ใช้เวลานั่งเรือเพียง 15 นาที เป็นสันดอนมีต้นไม้ มีนกมาอยู่เยอะมาก กลายเป็นเกาะ มีต้นลำพู โกงกาง ต้นจาก เป็นแหล่งอนุบาลสัตว์น้ำ เป็นที่ของเทศบาล เวลาไปสามารถเอาเรือไปเทียบขึ้นเกาะได้เลย เนื่องจากเป็นที่ท่องเที่ยวอยู่แล้ว มีท่าเรือ มีสะพานเดินรอบเกาะระยะทาง 1.5 กม. เดินชมธรรมชาติได้ ที่ที่ทางรีสอร์ตจัดพาไปเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเปิดสาธารณะอยู่แล้ว จึงไม่ได้มีความจำเป็นต้องขออนุญาต และปัจจุบันยังไม่ได้มีการร่วมมือกับบริษัททัวร์ เป็นการจัดทริปโดยรีสอร์ตเอง

มีกิจกรรมพายเรือชมหิ่งห้อย คลองอ้อม (มีต้นลำพู ตามช่วงฤดูกาล ตามช่วงเวลา)

#### **อัตราค่าบริการ**

เรือเช่าระยะสั้น (3 ชม.) 5,000 บาท

เรือเช่าเหมาครึ่งวัน 8,000 ไม่เกิน 20 km.

เรือเช่าเหมาเต็มวัน 15,000 ไม่เกิน 40 km.

ค่าเช่าเจ็ทสกี ราคา 1,200 ต่อครึ่งชั่วโมง

ค่าเช่าเจ็ทสกี ราคา 2,000 ต่อชั่วโมง

สำหรับลูกค้าพักค้างแรมรีสอร์ตมีส่วนลด 15%

#### **กิจกรรมส่งเสริมรายได้อื่น และอัตราค่าบริการ**

เน้นการขาย member สำหรับการเช่าโรงจอดเรือ เพื่อ limit และจำเป็นต้องมีประวัติลูกค้า เนื่องจากเป็นทรัพย์สินมีมูลค่ามาก จึงบังคับทำ member ปีละ 10,000 มีค่าจอดค่า ค่าขึ้นลง ค่าล้าง บริการอื่นๆ จะได้ส่วนลด 50% แต่ในระหว่างนี้จะขยับไปที่อื่นก็ได้

**กลุ่มลูกค้า** สัดส่วนคนต่างชาติ (โดยเฉพาะชาวญี่ปุ่น) 20% และ คนไทย 80%

ชาวต่างชาติที่มาพักเป็นต่างชาติที่อยู่เมืองไทยและส่วนใหญ่รู้จักกันหรือร่วมธุรกิจด้วยกัน มีต่างชาติเป็นฝรั่ง

(บุคคลภายนอก)ที่ขี่เจ็ทสกีมาจากพัทยา มาแวะพัก 1 คืน ขี่เข้าไปแปดริ้ว และมาแวะพักอีก 1 คืน จึงขี่กลับพัทยา

คนที่มาพักส่วนใหญ่เป็นครอบครัว สำหรับนักท่องเที่ยวเล่นเจ็ทสกี มีทั้งมาเดี่ยวและจัดทีมมาเป็นกลุ่ม ส่วนลงเรือจะมาเป็นกลุ่ม

**อัตราการเข้าพัก** ส่วนใหญ่ห้องพักจะเต็มช่วงวันเสาร์-อาทิตย์ วันธรรมดาไม่ค่อยมีคนมาพัก

ช่วงหน้าร้อนจะมีนักท่องเที่ยวมากที่สุดช่วงเดือนตุลาคม-มีนาคม เดือนเมษายนก็ยังดีอยู่ มีช่วง Hi ประมาณ 8 เดือนเต็ม ส่วนหน้าฝน จะไม่สะดวกสำหรับกีฬาทางน้ำ ลมแรง ทำให้ไม่ค่อยมีคนเข้าพัก

**อัตราการพักเฉลี่ยของลูกค้า** 1-2 วัน คิดเป็น Occupancy rate ประมาณ 20%

หากจะคืนทุกห้องสามารถขายห้องได้เต็ม 100% ทุกวัน และมีอัตราการกลับมาใหม่ 30-40%

อัตราคนที่ออกไปทำกิจกรรมนอกที่พักเป็น 50% ของผู้เข้าพัก

**ช่องทางการขาย** การขายออนไลน์ผ่านช่องทาง Facebook, LINE, IG และ OTA (Agoda & Expedia)

**ปัญหาช่องทางการขาย** ไม่มี

**รายการส่งเสริมการขาย** จัดแพ็คเกจราคาห้องพักรวมอาหาร 2 มื้อ (สำหรับ 2 ท่าน)

และให้บริการฟรี แคนนู คายัค

**ผลตอบรับกิจกรรม**

เนื่องจากเป็นกิจกรรมเฉพาะกลุ่มอยู่แล้ว ทำให้คนที่รู้จักและมาที่นี่

ส่วนลูกค้าที่เป็นคนนอก ดูในเฟซบุ๊กมา มักจะมาดู มารับประทานอาหาร ครั้งแรกมาดูก่อน ครั้งต่อไปจึงเตรียมตัวมาทำกิจกรรม มีการมาซ้ำ

**ข้อดี** พื้นที่รีสอร์ทอยู่ในจุดเชื่อมต่อทั้งแม่น้ำและทะเล เปรียบเสมือน center สามารถไปกลับได้ไปทางเกาะสีชัง พัทยา และลงมาทางแปดริ้ว ปากน้ำโจโลกี้ได้

**ข้อเสีย** มีงบประมาณการลงทุนสูง หากจะมุ่งเน้นว่าจะทำเป็นธุรกิจ

**ความเป็นกังวลในอนาคต**

ในอนาคตตามแผน EEC จะมีนิคมสร้างเพิ่มขึ้นในบริเวณใกล้เคียง เป็นเครือข่ายได้วันจะเข้ามาสร้างโรงงานกว่า 20 โรงงานเพื่อเป็นแหล่งผลิตอะไหล่รถใช้พลังงานไฟฟ้า จะมีการกว้านซื้อที่ดินรวมถึงที่ริมน้ำ ทำให้ที่ดินแพง ในอนาคตอาจกระทบสิ่งแวดล้อม และอาจมีผลต่อการจราจรทางน้ำ

**ผลดี** อาจเป็นโอกาสให้สามารถทำอะไรได้มากขึ้น

**ผลเสีย** อาจมีผลกระทบต่อทรัพยากรธรรมชาติ หรือมลภาวะมากขึ้น

**แนวคิดการพัฒนาโครงการในอนาคต**

1. มีแผนการทำที่พักเพิ่ม ช่วงหลังเดือนตุลาคม โดยปกติวันเสาร์-อาทิตย์ห้องพักจะเต็ม จึงมีแผนว่าจะสร้างห้องอยู่ริมแม่น้ำเพื่อรองรับเพิ่มอีก 5 ห้อง
2. หากเป็นไปได้อยากจะทำที่ดินใกล้เคียงเพิ่ม อีก 4-5 ไร่ เพื่อขยายพื้นที่สำหรับโรงจอดเรือ แต่อนาคตหากมีนิคมใหม่เข้ามาไม่แน่ใจว่ายังจะดีอยู่ไหม จึงยังไม่ได้แพลนแน่นอน อาจจะซื้อที่เก็บไว้ แต่ยังไม่ลงทุน
3. ปัจจุบันทางรีสอร์ทไม่ได้เน้นการจัดกิจกรรมสัมมนา แต่เนื่องจากมีพื้นที่ชั้นบนว่างอยู่ อนาคตอาจจัดเป็นที่สัมมนาใช้เป็นพื้นที่อบรมใบขับขี่เรือ และอาจจะให้เป็นสถานที่เช่าให้ชาวเกาหลีสอนขี่เรือ ซึ่งปัจจุบันทางรีสอร์ทมีห้องอาบน้ำรองรับอยู่แล้ว
4. ในอนาคต 4-5 ปีข้างหน้า อาจจะเลิกธุรกิจก่อสร้าง มาเน้นทำธุรกิจโรงแรมรีสอร์ทจริงจังมากขึ้น

### ข้อเสนอแนะผู้ประกอบการรายใหม่

มีใจรักและทุ่มเทในส่วนของกิจการที่ทำ รักงานบริการ รักเรือและสันตนาการต่างๆ ดำเนินธุรกิจโดยไม่รีบร้อนต่อ  
สิ่งแวดล้อม พัฒนาทรัพยากรธรรมชาติให้สมบูรณ์สืบไป

### ข้อมูลเพิ่มเติม

#### พื้นที่ใช้สอย

##### 1. พื้นที่อาคารหลัก

- ห้องอาหาร+ครัว = 120 ตร.ม.
- ห้องเอนกประสงค์ (ชั้น2) = 120 ตร.ม.
- พื้นที่ชมวิวบริเวณชั้น 2 = 60 ตร.ม.
- ห้อง Family (ชั้น 2) = 45 ตร.ม.
- พื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำ = 80 ตร.ม.
- ห้องพัก 4 ห้อง (ด้านล่าง) ห้องละ 18 ตร.ม.
- โรงจอดรถเรือ 500 ตร.ม.

#### อัตราการเข้าพัก

พบว่ามีนักท่องเที่ยวที่เข้าพักค้างแรมออกไปทำกิจกรรมในชุมชนประมาณ 50%

โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่กลับมาใหม่มากถึง 30-40%



**แบบสัมภาษณ์ชุมชน**

**ผู้สัมภาษณ์** น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

**วันที่สัมภาษณ์** 7 กุมภาพันธ์ 2563

**ระยะเวลาในการสัมภาษณ์** ประมาณ 1 ชั่วโมง เริ่มเวลา 12.00 น. - 13.00 น.

**ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์** : กำนันสุชาติ เสน่หา

**ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์** : ประธานศูนย์การเรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร(ศพก.)

**ความเป็นมาของกิจกรรมในชุมชน**

ทำงานเชื่อมกับท่องเที่ยว อบต. ชกส ราชภัฏ ททท หน่วยงานเกษตร ท่องเที่ยวเชิงเกษตร นิเวศ วัฒนธรรม ทำนา ข้าว ศูนย์ต้นแบบ ลดต้นทุน เพิ่มปริมาณ เพิ่มผลผลิต มาเรียนรู้ มีเครือข่ายทำนา แปรรูปเมล็ดพันธุ์ แปรรูปเป็นข้าวสาร มาถามตรงที่ ศพก. หรือ อบต. หมู่ 4 ว่าจะมาทำอะไรบ้าง

หมู่ 1 วัดบ้านกล้วย(หรือถั่ว?) มณฑปเก่า ไหว้หลวงพ่อรอด หลวงพ่อสง่างามวัดเทวรูป

หมู่ 2 สมุนไพร

หมู่ 3 เชื้อม หมู่ 6 แปรรูปข้าว + มะม่วง

หมู่ 4 สวนหมาก

หมู่ 5 เพาะเมล็ดต่างๆ

หมู่ 6 เลี้ยงกุ้ง

การปลูกมะม่วง ประกวด(ปราโมทย์ ลุงเชียว) มีมาศึกษาเรียนรู้ การส่งออก (อำนาจ) มีกลุ่มเครือข่ายมะพร้าวอ่อน มะพร้าวน้ำหอม ด้านอนุรักษ์วัฒนธรรม จัดวันขึ้นปีใหม่ไทย สงกรานต์ สรงน้ำพระ

ราวถนนตรีนบ้าน 2547 ถึงปัจจุบัน ทำบุญหลังบ้านของหมู่ 3 (กลางแจ้ง ขอฝนฤดูแล้ง)

นั่งรถเปิดประทุนชมแนวล้อมทุ่งนา สีเขียว ข้าวสุกสีทอง มะม่วง มะพร้าว ผลหมากรากไม้

การทำนา มีแปลงเรียนรู้ การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง ศูนย์ต้นแบบศาสตร์พระราช บำบัดน้ำนาโมเดล พิษหลัก เป็นนาข้าว ร่องมาเป็นสวน มะม่วง มะพร้าว ภัยแล้งต้องลดพื้นที่ทำนา มาทำสวนมากขึ้น บ้านหนองนาโมเดล แก้ปัญหาน้ำท่วม มีที่พัก มีของไว้กินได้ เลี้ยงซีฟู้ด เวลาภัยแล้ง มีหนองมีบ่อเก็บน้ำไว้ใช้ รัฐบาลมอบให้กรมพัฒนาชุมชนเป็นเจ้าของ ส่งชาวบ้านแต่ละหมู่บ้านคนไปอบรม

ปีนี้แล้งมาก เตรียมขุดบ่อ กรมพัฒนาที่ดิน ดูแลขุดบ่อให้ ทำสวนมะพร้าวง่ายๆ ผสมผสาน ช่วงนี้มะพร้าวแพงแต่ไม่ค่อยติดลูก ท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ชมสวนชมสภาพข้างทาง

ขึ้นตรงกับหน่วยงานพัฒนาชุมชน และ อบต. ไกลชิด ประสานมาเป็นราชภัฏ ท่องเที่ยว การแปรรูป เพิ่มรายได้ให้ครัวเรือน ชกส ทำชุมชน ศกฐก พอเพียง ทำน้ายาในครัวเรือน เริ่มมีการท่องเที่ยว

งบประมาณมาตามหน่วยงาน ราชภัฏเน้นมาให้ความรู้ มาปรับปรุง ภูมิทัศน์ เป็น กรมพัฒนา กับ ชกส

**ข้อดี**

เห็นว่าเป็นข้อดีที่มีรีสอร์ทเกิดขึ้นในพื้นที่ของเรา

เดว เจ้าของอัยยศัยดี เชิญเค้าเค้าก็เข้าร่วมและพร้อมสนับสนุน เเท่าที่เค้าช่วยได้ มาช่วยจัดซุ่มให้ไม่คิดค่าใช้จ่าย เวลารีสอร์ทมีกิจกรรม เค้าจะประสานผู้นำชุมชนมา รถเปิดประทุน รับนักท่องเที่ยว ต้องการรื้อวาง แตรวงพื้นบ้าน

นางรำ กิจกรรมเกี่ยวข้าว เข้ามาร่วมกิจกรรมด้วยกัน ดีที่ไม่ block พื้นที่เค้า ทำเรื่องการท่องเที่ยวร่วมกัน เนื่องจากชุมชนไม่เก่งเรื่องการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว  
ชุมชนจัดเรื่องกิจกรรมรองรับ ค่าใช้จ่ายรีสอร์ทจ่ายให้หมด ให้เป็นรายได้ชาวบ้าน คิดค่าใช้จ่ายไปตามบ้านนั้น อยากรักินขนมไปบ้านสามสาว เข้าสวนมะม่วงก็ประสานไป

สวนปาล์มไปอีกสไตล์ เวลาจัดส่วนมากประสานเรื่อง เจ้าหน้าที่จราจร ประสานทางอำเภอ กิจกรรมเป็นส่วนตัวมากกว่า มีค่าใช้จ่าย มีเก็บค่าใช้จ่าย เวลาเช้างาน เป็นธุรกิจ ชาวบ้านไม่ได้มีความร่วมมือกับชุมชน ซึ่งต่างจากเดว

กิจกรรมต้องประสานล่วงหน้าเพื่อเตรียมการ มาจัดงานนอนพัก มีโฮมสเตย์ชาวบ้าน งานชุมชน ผู้นำยังไม่เก่งเรื่องการโปรโมท มาในรูปแบบหน่วยงาน แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างชุมชนมากกว่า ใช้บริการ 7-8 homestay ลุงเดือน บ้านสวนวิวดิ เป็นเอกชนแต่ ประสานเชื่อมกับชุมชนได้

### **ข้อจำกัด**

ไม่มีความรู้การทำเซ็คอิน โปรโมท เป็นคนมีอายุ ใช้โซเชียลไม่เป็น ไม่มีไอเดีย การออกแบบให้ดูดี และขาดงบประมาณก่อสร้าง สร้างยังไงให้เป็นจุดเด่น สร้างแล้วคนไม่มาจะทำอย่างไรต่อ กล้าๆกลัวๆ ทำยาก นักถนอมสวนชุมชนเป็นคนคิด อกอส สนับสนุนมา ใ้ทั้งบชี้อรล มาปรับให้มีเอกลักษณ์  
นอกจากเดวามี บางตลาดมีการท่องเที่ยว โคโค่ คาวบอย ก็ประสานการท่องเที่ยว เป็นร้านอาหารกับสวนมะพร้าว นักท่องเที่ยวชอบเข้าสวนมะม่วงมากกว่า น้ำดอกไม้สีทอง เปลือกบาง กินข้าจะเสีย ไม่เหมือนมะม่วงไร่

ความร่วมมือของรีสอร์ท โอเค มีการแบ่ง join กันโฮมสเตย์ลุงเดือน ราคา 200 บาทต่อคืน นอนรวม ราคารวมอาหารบวกมื้อละ 50 บางคนต้องการห้องส่วนตัวต้องไปสวนปาล์ม ราคาแพงหน่อย ส่วนใหญ่เป็นกรุ๊ปงานอยู่เฉลี่ย 1 คืน

รีสอร์ทที่ทำท่องเที่ยวมี

1. เดว
2. โฮมสเตย์ กานดา หมู่ 3
3. โฮมสเตย์ลุงเดือน มีสวน นอนพัก เข้าไปรดน้ำ เก็บของในสวน กวนมะม่วง ทำขนม

### **ผลตอบรับ**

ชุมชนดี มีรายได้

### **ข้อเสีย**

มาไม่ตรงฤดูไม่ได้จังหวะ ไม่มีนา ไม่มีข้าว ต้องทำตารางขึ้นมาว่าเดือนไหน มีอะไร

### **ความพึงพอใจ**

พอใจ แต่ยังไม่มาก เพราะคนยังมาน้อย อยากให้คนมาหลายๆ เพื่อให้มีรายได้



พยายามจะ co กับที่พักหลายๆที่ เช่น ฟิวแมนชั่น แต่ยังไม่มีความ ส่วนสาวนปาล์มเคยติดต่อว่าเคยจะมาดูที่นี่เหมือนกัน แต่พอรีพอร์ตเค้าทำเองได้ทั้งหมดก็เลยไม่ได้มา

**ต้องการ** จุด check in มีจักรยานน้ำ สะพานเดินในแปลงนา ร้านกาแฟ กับกรรมการหมู่บ้าน ปรับภูมิทัศน์ อยากให้คนมาเยอะๆ โดยเฉพาะหน้าแล้ง จะได้มีรายได้กัน

**ข้อเสนอแนะ** ทำยังไงให้คนมาเยอะๆ ชุมชนจะได้ผลพลอยได้ไปด้วย

**ข้อจำกัด** พวกสบู่มิมี อย. ไม่ได้อีก, ชาวบ้านไม่ซื้อ ต้องมีแบรนด์ถึงจะเชื่อถือ

ขาดงบประมาณ ขาด know how ยังยากเรื่องการเข้าถึง ไม่มีจุดน่าสนใจที่จะให้คนเห็นในโซเชียลแล้วอยากจะมา  
ความสำเร็จของชุมชน จะทำยังไงให้คนมา ยังตีโจทย์ไม่แตก ความชัดเจนตารางเวลา ขาดคนทำ



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

**แบบสัมภาษณ์ชุมชน**

ผู้สัมภาษณ์ น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ 7 กุมภาพันธ์ 2563

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ประมาณ 1 ชั่วโมง เริ่มเวลา 10.40 น.- 11.40 น.

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณพิชญนันท์ เลิศพิริยะพัฒน์

ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์ : พัฒนาการอำเภอคลองเขื่อน

โครงการของราชการ พัฒนาชุมชน การพัฒนา ศูชีพ ฐานราก มีการทำเรื่อง OTOP จากกรมการพัฒนาชุมชน มี 80000 ผลิตภัณฑ์ ไม่สามารถนำออกมาเปิดตลาดได้หมด ทำอย่างไรเปิดตลาด OTOP ในพื้นที่ ไม่ต้องนำออกไปขาย จึงเกิดเป็นการพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนขึ้นมา เกิดรายได้ต่อชาวบ้านโดยตรง กรมพัฒนาชุมชนเป็นตัวประสานให้ รายได้เกิดกับตัวชุมชนเองโดยตรง

รายได้เกิดแก่

- 1 ชาวบ้านโดยตรง
- 2 วิทยากร ฐานการเรียนรู้เกี่ยวกับการท่องเที่ยว
- 3 ที่พักโฮมสเตย์

(กรมพัฒนาการไม่ได้รับรายได้ แต่มีงบประมาณ ใช้จ่ายประจำปี 61 งบกระตุ้นเศรษฐกิจจากรัฐบาล ของท่านสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ เลยให้กรมการพัฒนาชุมชนทำเรื่อง โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี ดึงภูมิปัญญาของหมู่บ้านมาเป็นจุดขาย ดั้งเดิม เป็นอัตลักษณ์ของหมู่บ้าน ปีที่แล้วทำ 5 กิจกรรม กิจกรรมพัฒนาคน พัฒนาพื้นที่ พัฒนาผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ ช่วยให้ชุมชน โดยกิจกรรมเริ่มค้นหาหมู่บ้านที่มีอัตลักษณ์ คลองเขื่อนเลือกเอา 4 หมู่บ้าน

หมู่ 3-4-5 ต.คลองเขื่อน หมู่ 7 ต.บางตลาด หมู่ 3 ท่องเที่ยวชุมชนเชิงเกษตร สวนมะม่วง (ระดับประเทศ น้ำดอกไม้ ขายดี เชียงราย) จักรยานในเดวารีสอร์ทที่เป็นงบประมาณของกรมพัฒนาการ เอาไปฝากไว้ให้นักท่องเที่ยวได้ปั่นเที่ยวชุมชน

หมู่ 4 การปลูกข้าวปลอดสารพิษ ข้าวไรท์เบอร์รี่ (ช่วยปรับปรุงภูมิทัศน์ มี อ.ดร.หนึ่งฤทัย ทำโครงการ D-hope มาจัดนิทรรศการ event ผู้ท่องเที่ยวได้ลงมามีส่วนร่วมกับผู้ประกอบการ เช่นบ้านท่าขนม นักท่องเที่ยวได้มีส่วนร่วมประกวด แข่ง ทอด ชิม นำกลับบ้าน เป็นการสร้างจุดสนใจ)

หมู่ 5 สวนเกษตรผสมผสาน เศรษฐกิจพอเพียง

หมู่ 7 มะพร้าวน้ำหอม มีผลิตภัณฑ์ทำขนมเปียะ บ้าบิ่น จาก มาจากมะพร้าว แปรรูป

กะลามะพร้าว มีการช่วยอบรมการแปรรูป ดูงานที่พนมสารคาม มาทำเป็นอาชีพ

**ปัญหา** คนทำน้อย ทำไม่ทัน order ไม่มีคนสืบทอดภูมิปัญญา

ได้ผู้เชี่ยวชาญ สถาบันการศึกษา (ชม.ละ 600) หรือเอกชน (ชม.ละ 1200) ที่ทำอยู่แล้ว

ปีนี้มีงบของหมู่ 3 จัดกิจกรรมนั่งรถเปิดประทุน ชม 10 ฐาน ภายใน 1 วัน 26 ก.พ. 63 เที่ยวคลองเขื่อน 599 อิ่มท้อง ได้ของกลับบ้าน : สวนสมุนไพร แปรรูปทำยาต้ม ต้มน้ำสมุนไพร สวนสมุนไพร อ.ปราโมทย์ > ดินปั้นจิว > กล้วยผ้าบาติก กระเป๋าผ้า > สวนลุงโมทย์ การทำกะปิควั ซ็อมะม่วง ซิมมะม่วงน้ำปลาหวาน พักรับประทานอาหาร >

บาย ทำขนมบ้านสามสาว มะม่วงกวน > สวนลุงเชียร มะม่วงปลอดสาร ตุกรทำสารไล่แมลง ดูสวนหญ้าแฝก > พายเรือเก็บมะม่วง สวนมะม่วงส่งออก ลุงอำนาจ เยื้องบ้านกานดา ญาติกัน ทำข้าวเหนียวมะม่วง > ถ้าโอเค ช่วงเมษาก็จะจัดเป็นกิจกรรมรองรับ ถ้าดีอาจจะเป็นทุกเสาร์อาทิตย์ก็ว่ากันไป

กับเดวา พอใจมาก เข้ามาวางแผนร่วมกัน มีแผนว่าจะมีนักท่องเที่ยวมาดูอะไร จำนวนเท่าไร มาพักหรือทานข้าว ที่เดวา ถ้าที่ไม่พอจะกระจายไปที่อื่นด้วยได้

โฮมสเตย์ บ้านกานดา

การท่องเที่ยวติดต่อมาที่บ้านกานดา เดวารีสอร์ท แล้วนำมาประสานกับชาวบ้านอีกที่

วิมานดินมีกิจกรรมทัวร์ของตัวเอง ธุรกิจของตัวเองเปิดแค่เสาร์อาทิตย์ จัดการเอง ไม่เกิดการเชื่อมต่อกับชุมชน เคยมาทำ OTOP ได้ 2 ดาว แล้วหายไป (ปกติจะมีตรา พอช. แปะไปด้วย)

สวนปาล์มก็เป็นเอกชน ไม่ค่อยได้มีส่วนร่วม เคยมีตั้งแต่ 59 จัดมหกรรมสัตว์ปีก จัดร่วมกับหน่วยงานรัฐ แต่ภายหลังก็ไม่ได้มีส่วนร่วมกัน

Coco cowboy สวนมะพร้าว เป็นเอกชนที่ร่วมมือกัน กรมเข้าไปช่วยแปรรูปผลิตภัณฑ์ แต่เมื่อราชการขอความช่วยเหลือก็ได้รับความร่วมมืออย่างดี สวนพีระตรี Otop 5 ดาว ส่งเทศได้

ปีนี้มึงงบประมาณกลาง ส่งเสริมชุมชนท่องเที่ยว จัดประเภทหมู่บ้านการท่องเที่ยว พัฒนาหมู่บ้าน 5 หมู่ เพิ่มมูลค่า พัฒนา otop village เพื่อการท่องเที่ยว โดยกรมเองไม่ผ่านอำเภอ แต่อำเภอมาเข้าร่วม จากบริษัท รักษ์โลกมาทำโครงการจบแล้ว มีการปรับปรุงทัศน ทำห้องน้ำ โรงจอดจักรยาน ชมวิวยิมแม่น้ำ

อำเภอ (ขึ้นตรงกับนายอำเภอ) > กรมพัฒนาการอ.คลองเขื่อน

Website กรมการพัฒนาชุมชน > ชุมชนท่องเที่ยววันวิถี

### ข้อคิดเห็น

คิดว่าเป็นข้อดี ระบบราชการยังด้อย ต้องใช้งบเยอะ การโปรโมทราชการยังสู้เอกชนไม่ได้ รายได้มาให้ชุมชน

### ข้อเสีย

ถ้าไม่นัดมาก่อน ก็จะไม่มาให้เที่ยว ต้องนัดหมายมาก่อน ต้องมีการประสานงานล่วงหน้า

เพราะอาชีพหลักเค้ามีอาชีพหลัก ทำเกษตร ทำสวน จึงเปิดรองรับได้แค่บางวัน เช่น เสาร์ อาทิตย์ หรือพวกกิจกรรม จึงจำเป็นต้องทำการนัดล่วงหน้า

### ข้อจำกัด

1.ภาษาต่างประเทศ เพื่อให้สามารถทักทายพูดคุยกับนักท่องเที่ยวได้ ให้กับผู้นำหมู่บ้านท่องเที่ยว บอกทักทาย ราคาต่างชาติมาทางเว็บไซต์ บริษัททัวร์

2.ผลิตภัณฑ์ เช่น กะลาแปรรูป มะม่วง มีไม่พอออเดอร์

**คนในชุมชน** กระแสตอบรับดี ชุมชนตื่นตัวเรื่องการท่องเที่ยว จากปกติที่ใช้ชีวิตคนสวนธรรมดาไม่พบปะใคร กลายมามีสีสันอย่างน้อยก็คือมีรายได้ ทำให้เกิดการตื่นตัว กระตือรือร้นขึ้น

กรมช่วยต่อยอดที่ขาด งบประมาณไม่ค่อยได้ จะได้กับกระทรวงการท่องเที่ยวมากกว่า กรมได้แค่บสร้างความรู้ความเข้าใจ สร้างแรงจูงใจให้เกิดความอยากทำ แต่ไม่มีบที่จะทำให้เกิดผลจริง ได้มีงบนำมาสร้างได้จริง ขนาดทำป้ายยังอยาก ทำได้แค่ งบดำเนินงาน งบสนับสนุน งบพัฒนาผลิตภัณฑ์ สร้างโปรแกรม สร้างกิจกรรม ได้งบประมาณสัมพัทธ์น้อย

การบริการรายได้ ต้องการทำแคตตาล็อก มีกรรมการบริหารหมู่บ้านท่องเที่ยว แบ่งค่าอาหาร ค่าสถานที่ ประชุมร่วมกันว่าแต่ละบ้าน รับผิดชอบคน หัวละเท่าไร เวลาช่วงไหน เปิดได้วันไหนถึงวันไหน เช่นสวนมะม่วง มาได้แค่ช่วงฤดูกาล มีการกำหนดราคาแต่ละฐาน ใน 1 ไร่ รับผิดชอบจำนวน 20 คน มาดูแล้วปรับกันอีกที ถอดบทเรียนกันออกมาเพื่อทำรูปเล่มกันต่อไป อ.จะมาวิพากษ์กันอีกว่าต้องปรับอะไรอย่างไร

การมีส่วนร่วมกับชุมชน เดว ต่างพึ่งพากัน

สวนปาล์ม, วิมานดิน อาจจะไม่เข้าถึงยากสักหน่อย จึงไม่เกิดการมีส่วนร่วม เนื่องจากเป็นเอกชนที่อยู่ตัวแล้ว

จุดเริ่มต้นเริ่มจากการได้งบประมาณของปี 61 เข้ามา เดิมทีมีทางราชภัฏ คณะวิทยาการจัดการ การโรงแรม เข้ามาสอน จัดกิจกรรมตำบลท่องเที่ยว เข้ามาศึกษาวิถีชีวิตของคนท้องถิ่น เข้าไปดูที่บ้าน พาชุมชนท่องเที่ยว ไปดูมาตรฐานโฮมสเตย์ ชุมชนท่องเที่ยวที่ตราด แต่เค้าไม่ต่อเนื่อง เราจึงเห็นโอกาสตรงนี้ กรมพัฒนาจึงเข้ามาเริ่มทำตรงนี้ ในแง่รีสอร์ท ก็มีเข้าไปร่วม เช่นกิจกรรม หยั่งรากบางปะกง เข้ามาพัก มีการจัดกิจกรรม ทหารีร่วมกันกับรีสอร์ท จัดงานย้อนยุค ทำอาหารโบราณ ใส่ชุดโบราณ ชุมนำย้อนยุค มีแต่วางคลองเขื่อน เป็นของดี วงดนตรีพลังหนุ่ม

**ข้อเสนอแนะ** ในแง่ต้องการให้ปรับปรุง พัฒนารีสอร์ท น่าจะมีราคาที่ตรึงลงหน่อย ในเรท 1,000-1,200 บาทบ้าง รถเปิดประทุน มาจากเงินกองทุนหมู่บ้าน หมู่ 3 หมู่ 4 หมู่ 7 งบ 3 แสนบาท เอามาตกแต่ง มีสหกรณ์การเกษตรผู้ปลูกมะม่วง ผลิตกลงให้ ซื้อต่อจากสหกรณ์ไปใช้อีกที

### แบบสัมภาษณ์ชุมชน

ผู้สัมภาษณ์ น.ส.เสาวลักษณ์ ลิ้มสวัสดิ์ นิสิตปริญญาโท ชั้นปีที่ 2 เลขประจำตัวนิสิต 6173576025

วันที่สัมภาษณ์ 16 กุมภาพันธ์ 2563

ระยะเวลาในการสัมภาษณ์ ประมาณ 35 นาที เริ่มเวลา 12.55 น. – 13.30 น.

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณกัญจน์ ทัดติยกุล

ตำแหน่งผู้ให้สัมภาษณ์ : ภาควิชาบางปะกง

### ความเป็นมา

กิจกรรม เน้น วรรณคดีเกี่ยวกับการอนุรักษ์แม่น้ำ สิ่งแวดล้อมศึกษา พาเด็กเยาวชนสำรวจธรรมชาติ สันทนาการ ปั่นจักรยานท่องเที่ยวเรียนรู้วิถีชุมชน จัดอีเวนต์ จัดร่วมกับชุมชน แต่ละชุมชนนำเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับแม่น้ำบางปะกง มีทำวิจัยร่วมกับอ. ม.บูรพา อ.มหิตล วิจัยยังรักบางปะกง เน้นไปค้นคว้าหารากของชุมชน สร้างชุมชนเข้มแข็ง และ **สร้างผู้ประกอบการทางนิเวศวัฒนธรรม** โยงกับธรรมชาติ ภูมิปัญญาทำสวน ผู้ประกอบการเข้าร่วมโดยการค้นหา เช่น คลองเขื่อน ทำเรื่องสมุนไพร เน้นการพึ่งตนเอง ทำงานกับกลุ่มคนที่พื้นเรื่องข้าวหอมมะลิ คลองเขื่อน เกษตรผสมผสาน

ที่บางปะกง ทำในตลาดบางปะกง วัดล่าง วัดกลาง วันบวช ฟันตลาดเก่าเป็นเส้นทางท่องเที่ยว มีชุมชนริมน้ำเก่าๆ ถนนมา เรือหายไป จึงไม่มีการพัฒนา ไม่มีการผ่านเข้าไป จึงไม่มีการฟื้นฟู สำหรับเขาดินกำลังวางแผนที่จะทำ

**ความสนใจ** เนื่องจากมีความผูกพันกับแม่น้ำ เรียนจบมาจากอัสสัม บริหารธุรกิจ มีโอกาสกลับมาทำงาน มีทีมอาสาสมัครมารวมตัวกัน

เดวเป็นคนท้องที่ เค้ายายามรักษาวิถี ร่วมมือกับชุมชน มีเรื่องน้ำท่วม ช่วยชาวบ้าน เกิดกิจกรรมร่วมกับชุมชน เริ่มแรกเคยทำละครชุมชน ละครบางปะกงสายน้ำแห่งมังกร ไปขอใช้พื้นที่ที่เดว วรรณคดีเสนอแม่น้ำบางปะกงเป็น แรมซาร์ไซต์ (Ramsar Site) หมายถึง พื้นที่ชุ่มน้ำที่มีความสำคัญระหว่างประเทศ...พื้นที่ฉาน้ำ มีน้ำท่วมขัง พื้นที่พรุ ทั้งที่เป็นแหล่งน้ำนิ่งและน้ำไหล ทั้งที่เป็นน้ำจืดและน้ำเค็ม รวมไปถึงพื้นที่ชายฝั่งทะเล มีความสำคัญต่อระบบนิเวศ เพราะแหล่งเก็บกักน้ำ ป้องกันน้ำเค็มมิให้รุกเข้ามาในแผ่นดิน... เป็นอนุสัญญาตั้งขึ้นมาเพื่อรักษาพื้นที่ชุ่มน้ำ เป็นอนุสัญญาระหว่างประเทศ 100 กว่าประเทศ ภาควิชาเราร่วมกันในพื้นที่บางปะกง 5 จังหวัด (แต่ที่รวมตัวได้มี 3 จังหวัด ฉะเชิงเทรา ปราจีนบุรี ชลบุรี) มีร่วมกับเดวเรื่อยๆ บางปะกงยาดราก็พาไปที่เดว ให้ข้อมูลเข้าถึงด้วยจักรยาน จึงค่อยๆรู้จักชุมชนต่างๆ เป็นคนชอกแซก ค่อยๆรู้จักมา 20 ปี

ของดีชุมชนคลองเขื่อน เกษตรชั้นดี ข้าว มะม่วง มะพร้าว สมุนไพร หลากหลาย เรานำเสนอ มุมของความหลากหลายทางชีวภาพ มีเป็น 50 สายพันธุ์

ซึ่งคนที่มาทำตรงนี้ล้วนเป็นจิตอาสา ไม่มีเงินเดือน ไม่มีงบประมาณ แล้วแต่ผู้สนับสนุนเป็นครั้งๆไป

กับเดวมีการจัดงานด้วยกันบ่อย ปั่นจักรยานไปกินมะม่วง มาทานข้าวที่เดว ส่วนชุมชนที่อำเภอบ้านโพธิ์ก็มีการจัดกิจกรรมในลักษณะนี้ แต่ไม่การร่วมมือกับชุมชนแบบเดว

กับบางปะกงโบ้ทคลับ เพิ่งรู้จัก ยังไม่ได้ร่วมกิจกรรมกัน แคไปเยี่ยมสถานที่ลงเรือ และคุณศักตามาร่วมเดินด้วย

ภาคีเป็นกลุ่มคนที่รวมตัวกัน (ภาคเอกชน อาสาสมัคร) ร่วมกับภาครัฐ สำนักงานทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม จังหวัดฉะเชิงเทรา สำนักนโยบายนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (สข.) หลักๆ มีประมาณ 10 คน มีมาช่วยเป็นงานๆไปอีกบางส่วน

### **ความร่วมมือกับภาครัฐ**

เรามีส่วนในการกำหนดแผนงบจังหวัดฉะเชิงเทรา

องค์กรที่มีความสนใจเกี่ยวกับการอนุรักษ์แหล่งน้ำ ไปเป็นวิทยากร มาลงพื้นที่ทำโครงการ

ปัจจุบัน ทำกับองค์กร IUCN องค์กรระหว่างประเทศเรื่องการอนุรักษ์ธรรมชาติ ระหว่างประเทศ เรื่องการปรับตัวรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ โครงการ 4 ปี ตอนนี้เป็นปีท้ายๆแล้ว ผลออกมา ชาวบ้านจะมีมาตรการรับมือกับสภาพภูมิอากาศที่เปลี่ยนแปลงได้ดีขึ้น อย่างคลองเขื่อน เจอน้ำท่วม เจอภัยแล้ง คุยกัน การทำคั้นน้ำให้แข็งแรงขึ้น ทำบ่อน้ำสำรอง การจัดการน้ำแบบมีส่วนร่วมกับภาครัฐ

มีการจัดทำสารคดี บางปะกงสายน้ำแห่งชีวิต Vimeo

### **การเข้าถึงชุมชน**

ค่อยๆเสาะหา รู้จักคนนึง แล้วค่อยๆแนะนำคนรู้จัก เช่นบางปะกงยาตรา ต้องการอนุรักษ์ต้น สนุ่น จัดกิจกรรมให้กำลังใจชาวบ้าน ไม้ชายน้ำ นิเวศน้ำจืด รักษาดิน เป็นที่อยู่กุ้ง ปลา พื้นที่เกษตรหลากหลาย น้ำจืด(สนุ่น) น้ำกร่อย (ท้องร่อง) ชายน้ำ (เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ) ปากแม่น้ำเป็นนาเกลือ (วังกุ้ง วังปลา) ชვნ้ำจืด จะมيناข้าว ข้าวขึ้นน้ำ (น้ำท่วมสูง ข้าวสูง เหนือน้ำ) แลวปราจีน รอยต่อนครนายก ฉะเชิงเทรา ชำวนาปี ไม่ค่อยได้กิน

### **ความร่วมมือ**

ยังไม่เคยประสานงานกัน เค้ามักแนวคิดที่โอเค เคยชวนเข้าไปพูดคุย ร่วมกับบางกระเจ้ามีชวนเรื่องอนุรักษ์หึ่งห้อย การที่เอกชนทำเชิงอนุรักษ์ก็เป็นเรื่องดี เพียงแต่อาจจะขาดความเกี่ยวเนื่องกับชุมชนไป ไม่โยงมาสู่ระบบนิเวศธรรมชาติ แต่ก็ไม่ได้เสียหาย

บางปะกงไ้ทกลับ ยังรู้จักน้อย เพราะเค้าเพิ่งเริ่ม น่าจะมีโอกาสได้ร่วมกันในอนาคต ชุมชนโดยรอบมีทรัพยากรที่สามารถจัดกิจกรรมที่น่าสนใจ อาทิ คลองอ้อมมีหึ่งห้อยชุกชุม ชาวบ้านที่รับไปชมก็มีแนวปฏิบัติ วิธีการเข้าไปชมเป็นชาวบ้านท้องถิ่น

คิดว่าต่อไปในอนาคตกับบางปะกงไ้ทกลับ อาจจะมีโอกาสได้พัฒนาการท่องเที่ยวทางน้ำ เข้าถึงทางคลองได้

### **ความพึงพอใจ**

การท่องเที่ยวถ้ามีการจัดการที่ดีจะเป็นเครื่องมือให้ชุมชนในการสร้างความเข้มแข็ง ในเมื่อชาวบ้านมีพื้นฐานทางการเกษตรอยู่แล้ว ท่องเที่ยวก็จะเป็นส่วนที่ช่วยส่งเสริมรายได้เพิ่มมากขึ้น โดยที่เค้ายังทำเกษตรอยู่เหมือนเดิมเหมือนที่เดวมาทำ ไปเที่ยวสวนมะม่วงซื้อมะม่วงจากสวนเลย ถ้าจัดการให้ดีชาวบ้านก็น่าจะพอใจด้วย

หากมีการจัดการเข้าถึงที่ดี ช่วยให้นักท่องเที่ยวใช้เวลามากขึ้น ได้นานมากขึ้น ได้มาพัก มาใช้เวลา ได้ชิมซั้บได้เรียนรู้วิถีชีวิตมากขึ้น คิดว่ารีสอร์ทที่มีความเชื่อมโยงกับธรรมชาติหรือชุมชนก็เป็นประโยชน์กับชุมชน ต่อไปสามารถพัฒนาการทำทริปไปร่วมกิจกรรมกับชาวบ้าน เนื่องจากมีช่วงฤดูกาล ขึ้นๆ ลงๆ บางช่วงที่ไม่มีรายได้การท่องเที่ยวนี้ก็จะช่วยได้

### **ผลเสีย**

ถ้าเราไม่สามารถควบคุมปริมาณได้ คนมาเยอะเกินไป เกิดผลกระทบกับอาชีพหรือวิถีชีวิตหลัก

มาเยอะจนสิ่งแวดล้อมเสื่อมโทรม ถ้าจัดการไม่ดี เจ้าใหญ่ที่มาทำ ไม่รู้ว่าจทำให้กระทบสิ่งแวดล้อม

เป็นห่วง กลัวว่าคนนอกที่เข้ามาลงทุน จะมาในรูปแบบไหน สถาปัตยกรรม การออกแบบ แต่ข้อดีของบางปะกง มีภูมิคุ้มกันในตัว ไม่ได้สวยมาก ใกล้กรุงเทพ ทำให้ไม่ได้ดึงดูดคนมาที่นี้มากนัก เท่าแหล่งท่องเที่ยวสวยงามอื่น เราสนใจนักท่องเที่ยวที่รักความสงบ ต้องการมาใช้ชีวิตกับเรา ไม่อยากให้เป็นอัมพวา เป็นดำเนินสะดวก ต้องการเพิ่มคุณภาพ มูลค่าผลิตภัณฑ์ คุณภาพการบริการของเรามากกว่า

#### **ข้อเสนอแนะ**

ถ้าเอกชน รีสอร์ททำได้ จะสามารถเป็นเครือข่ายที่พักร่วมกันได้ ของแต่ละอำเภอได้ เพราะวิถีชีวิตไม่เหมือนกัน เป็น การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่แข็งแรงขึ้น กระแสโรงแรม การท่องเที่ยวแบบนี้กำลังมา มีไอเดียอยากทำงานร่วมกับเค้า ให้เป็น green hotel , green resort ลดขยะ ลดการใช้พลังงาน Zero carbon resort ที่คุยกับเดวาวี (โรงแรม อื่นๆ ที่น่าสนใจ ธาราบางคล้า เรือนลำพู บ้านบางปะกง มีสวนท่องเที่ยว สวนหมาก สวนพลู)

ต้องการปลูกค่านิยมของผู้ประกอบ คุณมาบางปะกงแล้วสื่อสารไปถึงนักท่องเที่ยวได้ว่ามาเที่ยวบางปะกงแล้ว ทุกโรงแรม รีสอร์ทสามารถรักษารธรรมชาติ อนุรักษ์แม่น้ำ ได้มาสัมผัสกับแม่น้ำบางปะกง



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## บรรณานุกรม

- ArchCommunityDevelopment. "การพัฒนาแบบมีส่วนร่วม." 5 ตุลาคม 2562.
- Booking.com. "Reveals 8 Travel Predictions for 2019." 23 May 2019.
- EditorialTeam, Propholic. "Ceo Airbnb ทำนายเทรนด์การท่องเที่ยวหลังหมดโควิด." (21 May 2020).
- Gary L.Berens Mike E.Mile, Mark J.Eppli and Marc A.Weiss. "Real Estate Development Priciple and Process." (2007).
- Pacific Asia Travel Association. "Asia Pacific Delivers a High Value for Money Experience to Its Visitors. But Growing Competition Calls Now for More." (2014).
- Ratrita. "จับเทรนด์ที่พลิกแปลกใหม่ กำลังมาแรงในหมู่นักท่องเที่ยวชาวไทย." 18 มกราคม 2019, 3 กันยายน 2019.
- The ASEAN Secretariat. *Asean-Community-Based-Tourism-Standard*. 2016.
- "เว็บไซต์เทศบาลตำบลท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา." <http://www.thakam.go.th/>.
- "เว็บไซต์ไทยตำบล." <https://www.thaitambon.com/>.
- "เว็บไซต์ชุมชนคลองเขื่อน อำเภอคลองเขื่อน จังหวัดฉะเชิงเทรา." <http://www.khlongkhuean.com/>.
- แผนพัฒนาจังหวัดฉะเชิงเทรา (พ.ศ.2561-2564).
- ไทยพับลิก้า. "นายกฯ ยันทุกอย่างยังตามโรดแมป-มติ ครม. จัดของขวัญ 18 กระทรวง กว่า 150 รายการ รับปี'61 เล็ง  
ปรับรถไฟความเร็วสูงเป็นเร็วปานกลาง." 27 ธันวาคม 2560, 29 พฤษภาคม 2562 2560.
- กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, กรมการท่องเที่ยว. "มาตรฐานการท่องเที่ยวไทย มาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยว  
เล่มที่ 2 ประเภทสถานพักตากอากาศ (รีสอร์ท) ระดับ 1-4 ดาว." กรกฎาคม 2557.
- กลยุทธ์ธุรกิจ. "กลยุทธ์การตลาดแบบ 4p และ 7p (Marketing Mix)." 1 มีนาคม 2559 1 เมษายน 2563.
- กลุ่มเยาวชน CBT โดย สถาบันการท่องเที่ยวโดยชุมชน CBT-I. "รู้จักการท่องเที่ยวโดยชุมชน (Cbt)."
- กองทุนเพื่อความเสมอภาคทางการศึกษา (กสศ.). "ฐานชุมชนเข้มแข็งรองรับวิกฤต Covid-19." (1 พฤษภาคม 2563).
- กัญจน์ ทิตยกุล. "วิสัยทัศน์จังหวัดฉะเชิงเทรา 20 ปี (พ.ศ.2560-2580) แปรริ้วเมืองนำอยู่อย่างยั่งยืน." กันยายน 2559  
สมัชชาองค์กรเอกชนฯ โครงการเสริมสร้างบทบาทและแนวทางการดำเนินงาน.
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. ประเภทการท่องเที่ยว.
- กิตติศักดิ์ วิทยาโกลมลเลิศ, ภาดารี กิตติวัฒนวณิช และ โสพิศ ชัยชนะ. "การศึกษาแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยวใน  
ชุมชนเกษตร พื้นที่ศึกษาชุมชนบึงกาสาม อำเภอหนองเสือ จังหวัดปทุมธานี." วารสารวิชาการสถาปัตยกรรม  
ศาสตร์, 15 ตุลาคม 2562 2561.
- ชิมสรณ์ ต่างใจ. "กลยุทธ์การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดของผู้ประกอบการท้องถิ่น ในอำเภอหาดใหญ่  
จังหวัดสงขลา." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2558.
- ผศ.ดร.วาโร เพ็งสวัสดิ์. สถิติประยุกต์ สำหรับการบริหารวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น, 2553.



ภูมิไทรทราเวล. "10 Trend การท่องเที่ยวไทย." 20 กรกฎาคม 2562 2562.

วิษพาท ชีวะสารณ์. "บทบาทขององค์กรธุรกิจในการส่งเสริมการประยุกต์หลักเศรษฐกิจพอเพียงในการพัฒนา :

กรณีศึกษาความร่วมมือระหว่างชุมชนสะพลีกับชุมชนพรคานานารีสอร์ท." ปริญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพัฒนามนุษย์และสังคม (สหสาขาวิชา) 2549.

สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดฉะเชิงเทรา. ข้อมูลจังหวัดฉะเชิงเทรา ประกอบการเดินทางไปราชการของ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. 17 กุมภาพันธ์ 2560.

สุธี วรประดิษฐ์, "การมีส่วนร่วมของชุมชน," 30 เมษายน 2555.

องค์การบริหารส่วนตำบลเขาหิน อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา. แผนพัฒนาท้องถิ่น (พ.ศ. 2561 - 2565)

องค์การบริหารส่วนตำบลเขาหิน

อัมพันธ์, วนรัตน์. "ความแตกต่างระหว่างการพัฒนาที่พักประเภทโฮสเทลที่มีแนวคิดธุรกิจกับที่มีแนวคิดเกื้อกูลในเขต

เมืองเก่ากรุงเทพมหานคร : กรณีศึกษา โครงการ เอีย โฮสเทล และ วันซ์ อะเกน โฮสเทล." ปริญา

เคหพัฒนศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2559.

อุบลรัตน์ จันทรัมย์, กัมพล พรพัฒน์ไพศาลกุล รัตติยากร ลิ้มณตชัย และ ปภัสสร แสงสุขสันต์. "ทำอย่างไรให้ภาคการ

ท่องเที่ยวขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยได้อย่างยั่งยืน." โครงการศึกษา *Thailand's future growth* 2558,

no. สิงหาคม 2558.



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล Saowaluck Limsawat  
วัน เดือน ปี เกิด 09 June 1984  
สถานที่เกิด Chachoengsao  
ที่อยู่ปัจจุบัน 57/143 Soi RamalX 45 (Seri5 Road)  
Pattanakarn, Suan Luang  
Bangkok  
10250



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**