

# การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจโฮสเทล อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

## THE FEASIBILITY OF ESTABLISHING HOSTEL BUSINESS IN MUANG DISTRICT KHON KAEN PROVINCE

ณัฐพร เล็กสมบุญรณ์ <sup>1</sup>

ประจักษ์ บัวผัน <sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

การศึกษานี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจโฮสเทล อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยการศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน นอกจากนี้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป สภาพแวดล้อมแข่งขัน วิเคราะห์ SWOT และวิเคราะห์ TOWS Matrix ผู้ศึกษาได้ทำการเก็บข้อมูลจากนักท่องเที่ยวในอำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น โดยใช้แบบสอบถามทั้งหมด 400 คน เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม ถึง เดือน 30 มิถุนายน 2559 และได้ค่าความเชื่อมั่น คือ 0.896 [1]

ผลจากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม โดยแยกจากคุณลักษณะส่วนบุคคลส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุ 26-40 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ 10,001-30,000 บาทพฤติกรรมต่อการเลือกใช้บริการโรงแรมที่พักในจังหวัดขอนแก่นพบว่า มีการเดินทางมาจังหวัดขอนแก่น 1 ครั้งต่อเดือน ระยะเวลาในการเข้าพัก 1-3 วันต่อครั้ง วัตถุประสงค์เพื่อเยี่ยมครอบครัว เยี่ยมเพื่อน ราคา 300-501 บาทต่อคืน หาข้อมูลที่พักทางอินเทอร์เน็ต โดยเดินทางมาจากกรุงเทพมหานครมากที่สุด มีปัจจัยในการเลือกที่พัก คือ ความสะอาด ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ตัวเมือง โดยปัจจัยของส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการห้องพักด้านผลิตภัณฑ์ คือ ความสะอาดของห้องพัก ด้านราคา คือ มีการแสดงป้ายค่าใช้จ่ายชัดเจน ด้านที่ตั้ง คือ ใกล้ตัวเมือง ด้านการส่งเสริมการตลาด คือ มีการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต ด้านบุคลากร คือ พนักงานมีความเอาใจใส่ เต็มใจให้บริการ ด้านกระบวนการ คือ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี และด้านกายภาพ คือ มีบรรยากาศดี อากาศถ่ายเทได้สะดวก

ผลการศึกษาส่งผลประโยชน์ต่อผู้ดำเนินการธุรกิจโฮสเทล หรือผู้ที่ทำการศึกษา ซึ่งสามารถนำข้อมูลจากการศึกษาในครั้งนี้ใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจประกอบธุรกิจโฮสเทลได้

**คำสำคัญ:** ความเป็นไปได้ โฮสเทล ขอนแก่น

### Abstract

This independent study Aimed to the feasibility of Establishing Hostel Business in Muang District Khon Kaen Province. By Study in term of Marketing, Management, Technique, and Finance. Together with General Environment Analysis, Competitive Environment Analysis, SWOT analysis, the TOWS Matrix analysis. This study results from Tourist in Muang District Khon Kaen Province collected from sample group of 400 persons to collected data On 1 May 2016 to 30 June 2016 and The Reliability is 0.896

The result of personal Information are male, age of 26-40 years old, status of single, having bachelor's degree, working in private company with income between 10,001-30,000 baht. The data of the behavior for choosing Hotel in Khon Kaen Province found that, there was a trip to Khon Kaen Province one time per month with the duration of stay 1-3 days at a time, with the purpose of visiting family and friends. Price was 300-501 baht per night with simple decoration. To find the information to make decision to booking hotels was from the

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Email : emmy\_me\_2@hotmail.com

<sup>2</sup> รศ.ดร. หัวหน้าภาควิชาบริหารงานสาธารณสุข คณะสาธารณสุขศาสตร์มหาวิทยาลัยขอนแก่น

internet. There are from Bangkok. The Factors for choosing Hotel were Clean and the location near downtown as much as possible. The marketing mixed elements affecting product is Clean, Price can be show room rate, the location close to downtown, the promotion could be advertised through the internet, the people could be attentive and willing to serve, the process could be security system and the physical should have great atmosphere and clean air.

The finding resulted in benefits to hostel operators which could bring the data from the study to be used as a guideline in business and be able to analyze and evaluate the business.

**Keywords:** Feasibility, Hostel, Khon Kaen

## บทนำ

การท่องเที่ยวในประเทศไทยนั้นเป็นที่นิยมมากขึ้นทุกปี โดยมีการขยายตัวไปยังพื้นที่ต่างๆ ทั่วทุกภาค จังหวัดขอนแก่นจัดอยู่ในพื้นที่อีสานตอนบน ซึ่งมีนักท่องเที่ยวที่มีการเดินทางเข้ามาในพื้นที่มากเป็นอันดับ 2 ของประเทศรองจากกลุ่มจังหวัดทางภาคกลาง การท่องเที่ยวในจังหวัดขอนแก่นมีการเติบโตเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด โดยจำนวนผู้มาเยี่ยมเยือน ซึ่งประกอบด้วยนักท่องเที่ยวชาวไทย และชาวต่างชาติ ในปี พ.ศ. 2558 เป็นจำนวน 3,881,646 คน รายได้ 10,756.40 ล้านบาท เพิ่มสูงขึ้นจากปี พ.ศ. 2557 ซึ่งมีจำนวน 3,669,884 คน รายได้ 9,942.41 ล้านบาท [2]

Visa Global Travel Intentions Study ปี 2558 ที่ทำการสอบถามนักท่องเที่ยว 13,000 คน จาก 25 ประเทศ พบว่ามีนักท่องเที่ยวที่ท่องเที่ยวคนเดียวมีเพิ่มมากขึ้นกว่าปี 2557 ถึงร้อยละ 10 โดยผลสำรวจในปี 2558 เป็นร้อยละ 24 กระแสการท่องเที่ยวคนเดียว (Solo Traveling) ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2557 ส่งผลให้ธุรกิจโฮสเทลเติบโตขึ้น เนื่องจากนักท่องเที่ยวคนเดียวนั้นเลือกใช้บริการโฮสเทลเป็นร้อยละ 64 โดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวในช่วงอายุ 18-30 ปี ซึ่งมีเหตุผลหลักคือเรื่องราคา ความต้องการพบปะเพื่อนใหม่การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ท่องเที่ยวระหว่างกลุ่มนักท่องเที่ยวด้วยกัน [3] ซึ่งการศึกษาความเป็นไปได้นี้มีผู้ทำการศึกษพบว่าการจัดตั้งโครงการโรงแรม เอสวีจี

โฮเทล ขอนแก่นในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นมีความเป็นไปได้ในการก่อตั้งธุรกิจโรงแรมสูง เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆทำให้มีความต้องการของการเข้าพักโรงแรมเพิ่มมากขึ้น [4] และจากงานวิจัยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงแรมกลุ่มบูติก โฮเทล (Boutique Hotel) ของนักท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ พบว่ากลุ่มผู้ใช้บริการโรงแรมกลุ่ม Boutique hotel เป็นกลุ่มรักอิสระ และต้องการหาความแปลกใหม่ในการพักผ่อน มีเอกลักษณ์ส่วนตัวที่โดดเด่น นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเสริมที่ช่วยเพิ่มความต้องการของนักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น นั่นคือบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวก [5]

จังหวัดขอนแก่นตั้งอยู่บริเวณตอนบนของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ห่างจากกรุงเทพฯ ประมาณ 449 กิโลเมตร มีพื้นที่ 10,885.99 ตารางกิโลเมตร หรือ 6.8 ล้านไร่ จังหวัดขอนแก่น เป็นศูนย์กลางของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน โดยทางภูมิศาสตร์จังหวัดขอนแก่นมีพื้นที่ติดกับจังหวัดใกล้เคียงถึง 9 จังหวัด ได้แก่ มหาสารคาม กาฬสินธุ์ อุดรธานี หนองบัวลำภู เลย ชัยภูมิ เพชรบูรณ์ บุรีรัมย์ และจังหวัดนครราชสีมา จังหวัดขอนแก่นเป็นศูนย์กลางการคมนาคมขนส่งของภาคอีสาน และ เป็นที่ตั้งของส่วนงานราชการ ส่วนกลางของภูมิภาค [6]

การท่องเที่ยวในจังหวัดขอนแก่นมีการเติบโตเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวที่เดินทางมายังจังหวัดขอนแก่นเพิ่มมากขึ้น รายได้ และโรงแรมที่พักเพิ่มขึ้น โดยพบว่าจำนวนนักท่องเที่ยวในปี พ.ศ. 2556 มีจำนวนนักท่องเที่ยว 3,593,042 คน รายได้ 9,588 ล้านบาท จำนวนโรงแรม ที่พัก 6,501 แห่ง ในปี พ.ศ. 2557 มีจำนวนนักท่องเที่ยว 3,669,884 คน รายได้ 9,942 ล้านบาท จำนวนโรงแรม ที่พัก 6,588 แห่ง และในปี พ.ศ.2558 มีจำนวนนักท่องเที่ยว 3,881,646 คน รายได้ 10,756 ล้านบาท จำนวนโรงแรม ที่พัก 6,603 แห่ง จะเห็นได้ว่ามีเพิ่มมากขึ้นในทุกๆ ปี นอกจากนี้ยังส่งผลให้รายได้ และจำนวนโรงแรมที่พักเพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน [2] เนื่องจากการคมนาคมที่สะดวกขึ้น การส่งเสริมการท่องเที่ยวที่มีการเข้าถึงข้อมูลได้ง่ายขึ้น มีการส่งเสริมกิจกรรมงานประเพณีต่างๆ เช่น การแข่งขันขอนแก่นมาราธอนนานาชาติ งานดอกคูณเสียงแคน งานเทศกาลสงกรานต์ ถนนข้าวเหนียว งานเกษตรภาคอีสาน งานมหัศจรรย์พันธ์ไม้นานาชาติจังหวัดขอนแก่น เป็นต้น จะเห็นได้ว่าจังหวัดขอนแก่นมีการจัดงาน และกิจกรรมประเพณีตลอดทั้งปี ทำให้ขอนแก่นมีนักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ โดยชาวต่างชาติมีแนวโน้มการเติบโตเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่วนมากนั้นจะเป็นนักท่องเที่ยว Backpacker จากญี่ปุ่น ออสเตรเลีย อเมริกา

อังกฤษ โดยนักท่องเที่ยวต่างชาตินั้นจะท่องเที่ยวทั้งเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว และเดินทางเพียงคนเดียว

จากการที่จังหวัดขอนแก่นมีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ความต้องการของธุรกิจที่พัก โรงแรมมีความต้องการเพิ่มขึ้นมากเช่นกัน และกระแสการท่องเที่ยวคนเดียว (Solo Traveling) ส่งผลให้ธุรกิจโฮสเทลในประเทศ ตามจังหวัดหัวเมืองเติบโตขึ้นเป็นอย่างมาก แต่เนื่องจากที่พักขอนแก่นในปัจจุบันนั้นยังคงเป็นรูปแบบโรงแรม ทำให้มีราคาของห้องพักค่อนข้างสูง ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวคนเดียว กลุ่มที่ต้องการที่พักราคาประหยัด กลุ่มที่ต้องการที่พักใกล้ท่าอากาศยานขอนแก่น ทำให้ผู้ศึกษา ได้เห็นโอกาสและช่องทางในการประกอบธุรกิจโฮสเทล เพื่อรองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติ และชาวไทยที่ต้องการพักราคาประหยัด สะดวกต่อการสัญจรไปยังที่ต่างๆ ซึ่งมีที่ตั้งเป็นที่ดินจำนวน 180 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ 193 หมู่ 6 ตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งใกล้กับท่าอากาศยานขอนแก่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น และบึงหนองโคตร

### วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจโฮสเทล อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

### วิธีดำเนินงาน

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาผู้ศึกษาได้กำหนดกลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางมายังจังหวัดขอนแก่น จำนวน 3,881,646 คน จึงกำหนดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของทาร์โร ยามาเน่ [7] จึงสามารถทราบตัวอย่างได้เท่ากับ 400 คน
2. ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ทำการสร้างแบบสอบถามจากการทบทวนวรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และนำไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ใกล้เคียง คือ จังหวัด อุดรธานี จำนวน 30 ชุด ผู้ศึกษาได้พัฒนาและปรับปรุงตามคำชี้แนะจากผู้เชี่ยวชาญ จากนั้นนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมาตรวจสอบค่าความน่าเชื่อถือ (Reliability) โดยได้ค่าความน่าเชื่อถือ เท่ากับ 0.896
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล นำแบบสอบถาม จำนวน 400 ชุด ไปเก็บข้อมูลจากนักท่องเที่ยวที่เดินทางมายังจังหวัดขอนแก่น โดยแบบสอบถามประกอบไปด้วย 3 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 คุณลักษณะส่วนบุคคล ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมต่อการเข้าใช้บริการโรงแรม ที่พัก อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีต่อการเลือกใช้บริการโรงแรม ที่พักอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยมีคำถามเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากรด้านกระบวนการ และด้านกายภาพ โดยระยะเวลาในการเก็บแบบสอบถามอยู่ในช่วงวันที่ 1 พฤษภาคม 2559 ถึง วันที่ 30 มิถุนายน 2559
4. วิเคราะห์ข้อมูล นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS เพื่อหาค่าความถี่, อัตราร้อยละ, ค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน, ค่าสูงสุด และค่าต่ำสุด

### ผลการศึกษาและการอภิปรายผล

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจากคุณลักษณะส่วนบุคคลส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุ 26-40 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ 10,001-30,000 บาท พฤติกรรมต่อการเลือกใช้บริการโรงแรม ที่พักในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีการเดินทางมาจังหวัดขอนแก่น 1 ครั้งต่อเดือน ระยะเวลาในการเข้าพัก 1-3 วันต่อครั้ง วัตถุประสงค์เพื่อเยี่ยมครอบครัว เยี่ยมเพื่อน ราคา 300-501 บาทต่อคืน

หาข้อมูลที่พักทางอินเทอร์เน็ต โดยเดินทางมาจากกรุงเทพมหานครมากที่สุด มีปัจจัยในการเลือกที่พัก คือ ความสะอาด ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ตัวเมือง โดยปัจจัยของส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการห้องพักร้านผลิตภัณฑ์ คือ ความสะอาดของห้องพัก ด้านราคา คือ มีการแสดงป้ายค่าใช้จ่ายชัดเจน ด้านที่ตั้ง คือ ใกล้ตัวเมือง ด้านการส่งเสริมการตลาด คือ มีการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต ด้านบุคลากร คือ พนักงานมีความเอาใจใส่ เต็มใจให้บริการ ด้านกระบวนการ คือ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี และด้านกายภาพ คือ มีบรรยากาศดี อากาศถ่ายเทได้สะดวก

จากผลการศึกษาส่วนประสมทางการตลาดพบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการใช้บริการโรงแรม ที่พักของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด คือ ความสะอาด รองลงมาคือสิ่งอำนวยความสะดวก ตามด้วยการแยกห้องน้ำชาย และหญิง มีที่จอดรถเพียงพอ มีเฟอร์นิเจอร์ครบ และมีรถบริการรับ-ส่ง ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาการเลือกใช้บริการโฮสเทลคนเอเชีย ที่ต้องการโฮสเทลที่มีการออกแบบมีเอกลักษณ์ มีห้องพักหลากหลายให้เลือก ต้องมีความปลอดภัย และความสะอาด [8]

ด้านราคาผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด โดยให้ความสำคัญมากที่สุด คือ มีป้ายแสดงอัตราค่าบริการที่ชัดเจน รองลงมา คือ ราคามีความสอดคล้องกับความต้องการ ตามด้วยมีห้องพักหลากหลายราคา และราคาห้องถูกกว่าที่อื่นเมื่อเทียบกับโรงแรมที่พักในระดับเดียวกัน

ด้านสถานที่ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องทำเลที่ตั้ง โดยให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ใกล้ตัวเมือง รองลงมา คือ ใกล้ห้างสรรพสินค้า ใกล้ท่าอากาศยาน ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น สถานีขนส่ง ใกล้สถานีรถไฟ ใกล้สถานบันเทิง ใกล้โรงพยาบาล และ ใกล้ศูนย์ราชการ

ด้านการส่งเสริมการตลาดผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องของการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต และมีส่วนลดให้ลูกค้ามีความสำคัญระดับมากที่สุด รองลงมา คือการมีส่วนลดให้ลูกค้ากลุ่มบริษัท มีการโฆษณาผ่านวิทยุ และผ่านใบปลิวตามลำดับ

ด้านบุคลากรให้ความสำคัญอันดับแรกคือ การเอาใจใส่ เต็มใจให้บริการ รองลงมา คือ บุคลากรมีความเป็นกันเอง สามารถแนะนำบริการได้ และบุคลากรแต่งกายสุภาพ เรียบร้อย สะอาด

ด้านกระบวนการพบว่า มีระบบรักษาความปลอดภัย มีความสำคัญมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนากลยุทธ์การทำธุรกิจโฮสเทลให้ประสบความสำเร็จ ที่ผู้ใช้บริการต้องโฮสเทลที่มีพื้นที่โดยรอบปลอดภัย [9]

ด้านการนำเสนอทางกายภาพผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญไปในเรื่องบรรยากาศภายในบริเวณที่พัก โดยจะต้องมีอากาศถ่ายเทได้สะดวก มีป้ายบอกตำแหน่งที่ตั้งชัดเจน และตกแต่งสวยงามมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

ด้านการจัดการธุรกิจโฮสเทล อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น สามารถกำหนดคุณสมบัติในการคัดสรรคนเข้ามาทำงานให้มีความสามารถตรงกับตำแหน่งงาน พร้อมทั้งกำหนดหน้าที่รับผิดชอบในตำแหน่งต่างๆอย่างชัดเจน สามารถกำหนดอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำตามกฎหมายกำหนด มีการฝึกอบรมการปฏิบัติงานทั้งก่อนเข้างาน และระหว่างทำการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ มีการประเมินพนักงานทุกปี มีการจูงใจโดยการให้สวัสดิการพนักงาน เพื่อรักษาคุณภาพการบริการ ให้มีการบริการที่ดี ประทับใจแก่ลูกค้าที่เข้ามาพักโฮสเทล

ด้านเทคนิค รูปแบบของห้องพักแบ่งออกเป็น 5 รูปแบบ คือ 1) พักแบบเดี่ยวแยกชายหญิง ห้องน้ำรวม สำหรับ 1 ท่าน ราคาห้องพักอยู่ที่คนละ 350 บาทต่อคืน 2) พักแบบเตียง 2 ชั้นสำหรับ 2 ท่านห้องน้ำรวม ค่าบริการห้องละ 700 บาทต่อคืน 3) พักแบบส่วนตัว สำหรับ 2 ท่าน ห้องน้ำในตัว ราคาห้องพักอยู่ที่ 900 บาท 4) พักแบบกลุ่ม 4 คน ห้องน้ำรวม คิดคนละ 350 บาท 5) พักแบบกลุ่ม 6 คน ห้องน้ำรวม คิดคนละ 350 บาท โดยห้องรูป

แบบนี้จะแตกต่างจากพักเดี่ยวคือ ถ้ามีนักท่องเที่ยวมาเป็นกลุ่มสามารถที่จะเลือกนอนด้วยกันทั้งกลุ่มได้ ซึ่งจะมีความเป็นส่วนตัวมากกว่า

ด้านการเงิน พบว่า การจัดตั้งธุรกิจโฮสเทล อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 8,500,000 บาท ในกรณี Best Case (100%) รายได้ต่อปีอยู่ที่ 11,016,000 บาท และรายจ่ายต่อปีอยู่ที่ 6,765,635 บาท ในกรณี Most Likely Case (75%) รายได้ต่อปีอยู่ที่ 8,388,000 บาท และรายจ่ายต่อปีอยู่ที่ 5,782,295 บาท และ Worse Case (50%) รายได้ต่อปีอยู่ที่ 5,508,000 บาท และรายจ่ายต่อปีอยู่ที่ 4,734,695 บาท ระยะเวลาในการคืนทุนของโฮสเทลในกรณี Best Case (100%) อยู่ที่ 2 ปี 3 เดือน กรณี Most Likely Case (75%) อยู่ที่ 3 ปี 3 เดือน และ Worse Case (50%) อยู่ที่ 6 ปี 3 เดือน

## สรุป

จากการศึกษาด้านการตลาดพบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการใช้บริการโรงแรม ที่พักของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด คือ ความสะอาด มีการแสดงราคาชัดเจน ใกล้ตัวเมือง มีการโฆษณาผ่านทางอินเทอร์เน็ต บุคลากรมีความเอาใจใส่ เต็มใจให้บริการ มีความปลอดภัย และมีบรรยากาศภายในบริเวณที่พักที่ดี ด้านการจัดการธุรกิจโฮสเทล อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ด้านการจัดการสามารถกำหนดคุณสมบัติ และกำหนดผลตอบแทนขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนดได้ ด้านเทคนิค สามารถกำหนดรูปแบบของห้องพักได้ทั้งหมด 5 โดยราคาที่พักต่อคืนจะเริ่มต้นที่ คนละ 350 บาท ด้านการเงินการเงิน ระยะเวลาในการคืนทุนของโฮสเทล ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กรณี ในกรณี Best Case (100%) การคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี 3 เดือน กรณี Most Likely Case (75%) อยู่ที่ 3 ปี 2 เดือน และ Worse Case (50%) อยู่ที่ 6 ปี 3 เดือน ซึ่งเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับระยะเวลาคืนทุนของอุตสาหกรรมนั้นมีระยะเวลาสั้นกว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ซึ่งมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนของโครงการมากกว่าผลตอบแทนจากพันธบัตรรัฐบาล และอัตราผลตอบแทนสมมติฐานที่กำหนดไว้ที่ร้อยละ 10 ดังนั้นโครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

## ข้อเสนอแนะ

- 1) ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการธุรกิจโฮสเทลควรให้ความสำคัญกับรูปแบบของห้องพักให้มีสภาพดี สะอาด มีมาตรฐาน มีห้องน้ำแยกชาย หญิงชัดเจน และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน
- 2) ด้านราคา ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงการแสดงอัตราราคาที่พักที่ชัดเจน มีราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่พักอื่นในระดับเดียวกัน มีหลากหลายระดับราคา และราคามีความเหมาะสมกับความต้องการของผู้ใช้บริการ
- 3) ด้านที่ตั้ง จากการศึกษาที่โฮสเทลควรตั้งอยู่ในตัวเมือง ใกล้ห้างสรรพสินค้า ใกล้ท่าอากาศยาน จะต้องมีการเดินทางที่สะดวก สามารถสัญจรด้วยรถสาธารณะได้
- 4) ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการควรมีการจัดโปรโมชั่นในส่วนของราคาที่พัก เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคมักมีทางเลือกที่มากขึ้น การส่งเสริมการตลาดจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้ผู้ใช้บริการรู้จัก การส่งเสริมการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต นอกจากจะสะดวกรวดเร็วแล้ว ยังสามารถกระจายข้อมูลให้แก่นักท่องเที่ยวได้ทั่วโลกอีกด้วย
- 5) ด้านบุคลากร ผู้ประกอบการโฮสเทล ควรมีการอบรมให้ความรู้แก่พนักงานอยู่เสมอ เพื่อให้พนักงานมีข้อมูลที่ทันสมัย สามารถแนะนำบริการได้ เพราะจากการศึกษาจากแบบสอบถามพบว่าผู้ใช้บริการนั้นต้องการรับบริการจากพนักงานที่มีความเอาใจใส่ รักงานบริการ และสามารถแนะนำบริการได้

6) ด้านกระบวนการ จะต้องคำนึงถึงความปลอดภัย โดยควรมีจะมีพนักงานรักษาความปลอดภัย และ กล้องวงจรปิด ควรมีช่องทางในการติดต่อจองห้องพักที่สะดวก เช่น การติดต่อจองผ่านโทรศัพท์ตลอด 24 ชั่วโมง หรือ การจองผ่านเว็บไซต์ที่มีตัวกลาง เช่น Hostelworld.com , Agoda.com, Booking.com เป็นต้น

7) ด้านกายภาพ ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในเรื่องของบรรยากาศภายในบริเวณที่พัก จะต้องมีความสะอาดที่ถ่ายเทได้ดี มีป้ายบอกตำแหน่งที่ต่างๆชัดเจน และการตกแต่งจะต้องมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

### กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจโฮสเทล สำเร็จลุล่วงด้วยความอนุเคราะห์จากอาจารย์ที่ปรึกษา และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จึงใคร่ขอขอบพระคุณ รศ.ดร.ประจักษ์ บัวผัน อาจารย์ที่ปรึกษาที่ให้การแนะนำ ให้คำปรึกษาตลอดการศึกษาในครั้งนี้ รายงานการศึกษาค้นคว้าฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์เป็นอย่างดีผู้ศึกษาขอกราบ ขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

### เอกสารอ้างอิง

- [1] ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2551). แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาด. กรุงเทพฯ : บริษัท ดวงกลมสมัย จำกัด.
- [2] กรมการท่องเที่ยว. (2558). สถิตินักท่องเที่ยว. ค้นเมื่อ 4 สิงหาคม 2559, จาก <http://www.tourism.go.th/tourism/th/home/tourism.php>
- [3] Visa. (2015). **Visa Global Travel Intentions Study 2015**. ค้นเมื่อ 25 เมษายน 2559. จาก <https://www.pata.org/wp-content/uploads/2015/05/PGIC2015-CarolineDempsey.pdf>
- [4] ชาดา แสงวรรณกุล. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโครงการโรงแรม เอสวีจี โฮเทล ขอนแก่น ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น. รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [5] ภาวิณี เต็มดี. (2551). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงแรมกลุ่ม Boutique Hotel ของ นักท่องเที่ยว ในจังหวัดเชียงใหม่. รายงานวิจัยวิทยาลัฒนศิลปะ สื่อ และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัย เชียงใหม่.
- [6] การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (2557). ข้อมูลจังหวัดขอนแก่น. ค้นเมื่อ 4 เมษายน 2559, จาก <http://www.thai.tourismthailand.org/ข้อมูลจังหวัด/ขอนแก่น>.
- [7] Taro Yamane. (1973). **Statistic : An Introductory Analysis**. 3<sup>rd</sup>ed. New York: Haper and Row.
- [8] ธรรมบุญ วิสิษฐ์ศักดิ์ (2559). **ไขสูตรลับปั้นธุรกิจ**. ค้นเมื่อ 8 เมษายน 2559, จาก <http://www.brand-buffet.in.th/2016/01/hostel-business-success-cmmu-marketing/>