แนวทางในการพัฒนาและเพิ่มรายได้อาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ
GUIDELINES TO IMPROVE AND INCREASING IN SALES REVENUE TO ASEAN RESORT MUANG BEUNGKAN DISTRICT BEUNGKAN PROVINCE

ไพลิน เพ็งทอง[1]
วินิต ชินสุวรรณ[2]

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้ารับบริการในรีสอร์ทใน อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ รวมถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท และเพื่อกำหนดแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาเพื่อเพิ่มรายได้อาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ โดยใช้แบบสอบถาม วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป สภาพการแข่งขัน การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปและการจับคู่จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินของผู้ใช้บริการรีสอร์ทในอำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้านลักษณะทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.61) ด้านบุคลากร (ค่าเฉลี่ย 4.57) และด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.50) ส่วนด้านอื่นๆให้ความสำคัญในระดับมาก ส่วนความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท ผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจในระดับมากที่สุดทุกด้าน ยกเว้น ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 4.41) ด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 4.41) และการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.31) จึงได้จัดทำโครงการเพื่อเพิ่มยอดลูกค้าอาเซียนรีสอร์ท โดยมี 4 โครงการ คือ โครงการ Share for Friends โครงการพัฒนาบุคลากร โครงการตราสัญลักษณ์รับรองมาตรฐาน และโครงการโฆษณา Agoda

คำสำคัญ: อาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ เพิ่มรายได้

Abstract

The adjective of the study were to determine factors influencing customers on selection of the resort services in Muang Beungkan district, Beungkan province, including satisfaction on the Asean resort and to propose guidelines for improving revenue of the resort. Information was collected from visitors. PESTE, Five Forces Model, and SWOT were analyzed. The results of the study indicated that the most factors influencing decision of the customers were environmental (The average is 4.61), personnel (The average is 4.57), factors and price (The average is 4.50). For the satisfaction on the resort the customers satisfied in all aspects except price (The average is 4.41), place (The average is 4.41), and promotion (The average is 4.31). Four projects were proposed, Share for friends, Human Resources Development, Promotion of Standard Symbol Certificate and Advertising on Agoda.

[1] *นักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น E-mail: phailin.pengthong@gmail.com โทรศัพท์ 087-4333122*

[2] *รองศาสตราจารย์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*

บทนำ

จังหวัดบึงกาฬ จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติตั้งจังหวัด เมื่อวันที่ 23 มีนาคม พ.ศ.2554 ซึ่งแยกการปกครองมาจากจังหวัดหนองคาย มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงามหลายแห่ง เช่น วัดเจติยาคีรีวิหาร (วัดภูทอก) น้ำตกเจ็ดสี น้ำตกถ้ำพระภูวัว น้ำตกถ้ำฝุ่น แก่งอาฮง (สะดือแม่น้ำโขง) พื้นที่ชุ่มน้ำโลกหนองกุดทิง เขตรักษาพันธ์สัตว์ป่าภูวัว หินสามวาฬ (ภูสิงห์) ทะเลสาบบึงโขงหลง หาดทรายขาวน้ำโขง เป็นต้น [1]

อาเซียนรีสอร์ท ตั้งอยู่ที่ 99 หมู่ 13 ตำบลวิศิษฐ์ อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ 38000 ห่างจากตัวอำเภอเมืองบึงกาฬ 3 กิโลเมตร เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2555 มีพื้นที่ประมาณ 2 ไร่ แบ่งห้องพักออกเป็น 3 แบบ คือ บ้านแถว 7 หลัง บ้านเดี่ยว 5 หลัง และ บ้านสี 4 หลัง มีห้องพักรวมทั้งหมด 16 ห้อง อาเซียนรีสอร์ทมีบรรยากาศสบายๆ เน้นเรื่องการดูแลใส่ใจ ความเป็นกันเอง สงบ ร่มรื่น ปลอดภัย หลีกหนีความวุ่นวายเพื่อความพักผ่อนได้อย่างเต็มที่ เหมาะสำหรับการพักผ่อนของครอบครัวและผองเพื่อน หรือหมู่คณะที่ต้องการความเป็นส่วนตัว สามารถรองรับลูกค้าได้ประมาณ 50 คน มีที่จอดรถที่กว้างขวางและปลอดภัย แต่ในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนกันยายน อาเซียนรีสอร์ทมีอัตราการเข้ารับการบริการไม่ถึง 50% ของจำนวนห้องพักทั้งหมด ทำให้ผลการดำเนินงานของกิจการลดลง อีกทั้งในปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างสูง มีการขยายตัวของตลาดรีสอร์ทเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้เข้ารับการบริการห้องพักมีตัวเลือกเพิ่มขึ้นเช่นกัน จากปัญหาข้างต้นผู้ศึกษาจึงมีความต้องการศึกษาและหาวิธีการพัฒนาอาเซียนรีสอร์ทเพื่อให้ผู้เข้ารับการบริการพึงพอใจมากที่สุด และเป็นการรักษาฐานลูกค้าเดิมและสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการรีสอร์ท ในอำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ รวมถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ
2. เพื่อกำหนดแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนา และแนวทางเพิ่มรายได้ อาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ

วิธีดำเนินงาน

1. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการรีสอร์ท ในอำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ รวมถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ

1.1 กลุ่มตัวอย่างประชากร

นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวในจังหวัดบึงกาฬ จำนวน 400 คน แบ่งเป็น ผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ จำนวน 200 คน และผู้ที่ใช้บริการรีสอร์ทอื่น จำนวน 200 คน

1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป เช่น เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ มีระดับการวัดแบบมาตรนามบัญญัติ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการรีสอร์ท ในอำเภอเมืองบึงกาฬ

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale)

1.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

การประมวลผลข้อมูลผ่านโปรแกรม SPSS for Windows ซึ่งจะจำแนกการวิเคราะห์ เป็นการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) โดยนำแบบสอบถามมาทำการแจกแจงความถี่ในการวิเคราะห์หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อแสดงการกระจายของข้อมูลและเพื่อทราบข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

2. การกำหนดแนวทางเพื่อเพิ่มยอดผู้เข้าใช้บริการของอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ นำข้อมูลผลการศึกษามาวิเคราะห์แรงผลัก 5 ประการ (Five Forces Model) วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและ อุปสรรค (SWOT Analysis) ประกอบกับข้อมูลที่ได้จากการศึกษาศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ใช้บริการรีสอร์ท ในอำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ รวมถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ เพื่อจัดทำโครงการเพื่อเพิ่มยอดผู้เข้าใช้บริการของอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ

ผลการวิจัย

จากการศึกษา ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการที่เป็นผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 400 ชุด พบว่า ผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท ที่เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 200 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และกลุ่มที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุด มีอายุ 30-40 ปี มีอาชีพหลัก ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-25,000 บาท ส่วนผู้ใช้บริการที่พักรีสอร์ทอื่นที่เป็นผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 200 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และกลุ่มที่ตอบแบบสอบถามมากที่สุดมีอายุ 30-40 ปี มีอาชีพหลัก ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 25,001-30,000 บาท

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินของผู้ใช้บริการรีสอร์ท ในอำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ พบว่า ลักษณะทางกายภาพ มีผลต่อการตัดสินใจอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ พบว่า ด้านลักษณะทางกายภาพ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด

จากการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก โดยใช้ PEST Analysis พบว่า 1) การเมือง รัฐบาลได้มีการสนับสนุนให้จังหวัดบึงกาฬมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมมากขึ้น [2] เป็นผลในเชิงบวกต่ออาเซียนรีสอร์ท 2) เศรษฐกิจ ในปัจจุบันประเทศไทยได้เข้าสู่ประชาคมอาเซียน ซึ่งจะเป็นแรงหนุนให้มีนักลงทุนและนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาลงทุน ซึ่งถือเป็นผลในเชิงบวกต่ออาเซียนรีสอร์ท 3) สังคมและวัฒนธรรม พฤติกรรมของนักท่องเที่ยวในปัจจุบัน มักมุ่งแสวงหาความแปลกใหม่[3] เป็นผลบวกต่ออาเซียนรีสอร์ทเป็นอย่างมาก เนื่องจาก ตั้งอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติมากมาย 4) เทคโนโลยี ลูกค้ามีการบอกต่อสิ่งที่ตนเองประทับใจผ่านทางสื่อออนไลน์มากขึ้น ซึ่งเป็นผลบวกต่ออาเซียนรีสอร์ทเป็น อย่างมาก

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน โดยใช้ Five Forces Model พบว่า 1) ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ คู่แข่งขันรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจรีสอร์ทค่อนข้างยาก เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่เนื่องจากรัฐบาลมีการสนับสนุนการท่องเที่ยวภายในประเทศมากขึ้น รวมถึงมีพื้นที่ติดกับชายแดนประเทศลาว ส่งผลให้ธุรกิจนี้มีความน่าสนใจต่อคู่แข่งขันรายใหม่ จึงทำให้ความรุนแรงของคู่แข่งขันรายใหม่อยู่ในระดับปานกลาง 2) ภัยคุกคามจากสินค้า ซึ่งไม่สามารถทดแทนกันได้มาก จึงส่งผลกระทบต่อธุรกิจรีสอร์ทในระดับปานกลาง 3) สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม การแข่งขันค่อนข้างรุนแรง จำนวนคู่แข่งขันเฉพาะในพื้นที่อำเภอเมืองมีมากกว่า 10 แห่ง 4) อำนาจต่อรองของลูกค้า ธุรกิจรีสอร์ทนั้นเป็นธุรกิจบริการ ซึ่งขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้นลูกค้าจึงมี

อำนาจในการต่อรองสูงในการเลือกเข้าพัก 5) อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ อัตราการแข่งขันสูงในตลาดของซัพพลายเออร์จะทำให้ผู้ซื้อมีตัวเลือกและอำนาจต่อรองในการซื้อวัตถุดิบค่อนข้างมากจึงส่งผลกระทบต่อธุรกิจรีสอร์ทในระดับต่ำ

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายใน โดยใช้การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดบริการ 8P's ของ อาเซียนรีสอร์ท พบว่า 1) ผลิตภัณฑ์ อาเซียนรีสอร์ท บรรยากาศภายนอกมีความใกล้ชิดกับธรรมชาติ ร่มรื่น และเงียบสงบเหมาะกับผู้ที่ต้องการพักผ่อนอย่างแท้จริง 2) ราคา 600 บาท/หลัง/คืน 3) การจัดจำหน่าย ลูกค้าสามารถเข้ามาติดต่อได้โดยตรงที่รีสอร์ทได้ตลอด หรือโทรศัพท์ และช่องทางออนไลน์ 4) การส่งเสริมการตลาด มีหลากหลายวิธีการ เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การขายโดยใช้ตัวบุคคล เป็นต้น 5) บุคลากร ทำการคัดเลือกพนักงานที่มีความกระตือรือร้นและเต็มใจให้การบริการ โดยทางอาเซียนรีสอร์ทจะเน้นการบริการที่เป็นกันเอง ซึ่งส่วนใหญ่เจ้าของกิจการจะมาให้บริการลูกค้าเองด้วย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อใจ รู้สึกอบอุ่น และประทับใจ 6) ลักษณะทางกายภาพ กว้างขว้าง ร่มรื่น ใกล้ชิดธรรมชาติ ลักษณะของที่พักมีการกระจายตัว ทำให้รู้สึกโล่ง โปร่งสบายไม่แออัด 7) กระบวนการ สามารถจองหน้าพักล่วงหน้าได้ทางเบอร์โทรศัพท์ หรือผ่านเว็บไซต์ 8) ผลิตภาพ ได้รับตราสัญลักษณ์เพื่อรับรองมาตรฐาน สัญลักษณ “บักมี่”[4] เพื่อรับรองมาตรฐานการท่องเที่ยวของจังหวัดบึงกาฬ

จากการศึกษาจึงได้ใช้ TOWS Matrix ในการวิเคราะห์ พบว่า รีสอร์ทยังมีการประชาสัมพันธ์ไม่เพียงพอ บุคลากรมีจำนวนน้อยและขาดทักษะ จึงได้กำหนดโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับทางรีสอร์ท จึงได้มีการจัดทำ 4 โครงการเพื่อกำหนดแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนา และแนวทางเพิ่มรายได้ อาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ ดังนี้

1. โครงการ Share for friends

วัตถุประสงค์ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์รีสอร์ทให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น โดยผ่านช่องทางออนไลน์เฟสบุ๊ค ซึ่งเป็นช่องทางที่สะดวกรวดเร็ว และได้รับความนิยมอย่างมาก และเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้ารายใหม่

2. โครงการพัฒนาบุคลากร

วัตถุประสงค์ เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าและเพิ่มโอกาสในการรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติและเพื่อรักษา ฐานลูกค้าเก่า

3. โครงการตราสัญลักษณ์เพื่อรับรองมาตรฐานห้องพัก

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในอาเซียนรีสอร์ท ว่าเป็นรีสอร์ทที่รับมาตรฐานจากจังหวัด รวมถึงสามารถแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดจากคู่แข่งขันได้

4. โครงการโฆษณา Agoda

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ทำการประชาสัมพันธ์อาเซียนรีสอร์ทในวงกว้างขึ้น ทำให้ลูกค้ารู้จักมากขึ้นและได้รับความสะดวกสบายในจองห้องพักล่วงหน้า และเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ โดยติดต่อเว็บไซต์อโกด้า เพื่อทำการโฆษณาอาเซียนรีสอร์ท และเพิ่มช่องทางการจองหน้าพักล่วงหน้าที่เว็บไซต์อโกด้า

สรุป

อาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ มีทั้งหมด 16 ห้อง เป็นรีสอร์ทมีบรรยากาศสบายๆ เน้นเรื่องการดูแลใส่ใจ ความเป็นกันเอง สงบ ร่มรื่น ปลอดภัย หลีกหนีความวุ่นวายเพื่อความพักผ่อนได้อย่างเต็มที่ เหมาะสำหรับการพักผ่อนของครอบครัวและผองเพื่อน หรือหมู่คณะ จากสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมใน

ปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง จำนวนคู่แข่งขันเฉพาะในพื้นที่อำเภอเมืองมีมากกว่า 10 แห่ง อีกทั้งในช่วงฤดูฝน อาเซียนรีสอร์ทมีอัตราการเข้ารับการบริการไม่ถึง 50% ของจำนวนห้องพักทั้งหมด ทำให้ผลการดำเนินงานของกิจการลดลง จากปัญหาดังกล่าวทำให้ผู้ศึกษาจึงได้โดยจัดทำแบบสอบถาม จำนวน 400 ชุด เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเของผู้ใช้บริการรีสอร์ท ในอำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ รวมถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินของผู้ใช้บริการรีสอร์ทในอำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้านลักษณะทางกายภาพและด้านบุคลากร ส่วนด้านอื่นๆให้ความสำคัญในระดับมาก ส่วนความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอาเซียนรีสอร์ท ผู้ใช้บริการมีความพึงพอใจในระดับมากที่สุดทุกด้าน ยกเว้น ด้านราคา สถานที่และการส่งเสริมการตลาด และทำการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก พบว่า การเมือง เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม และเทคโนโลยีเป็นผลในเชิงบวกต่ออาเซียนรีสอร์ท การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน พบว่า สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม อำนาจต่อรองของลูกค้า ส่งผลกระทบค่อนข้างรุนแรง ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ ภัยคุกคามจากสินค้า จึงส่งผลกระทบต่อธุรกิจรีสอร์ทในระดับปานกลาง และอำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ ส่งผลกระทบต่อธุรกิจรีสอร์ทในระดับต่ำ

จากผลการศึกษาจึงได้มีการจัดทำ 4 โครงการเพื่อกำหนดแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนา และแนวทางเพิ่มรายได้ อาเซียนรีสอร์ท อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ ดังนี้ 1. โครงการ Share for friends 2. โครงการพัฒนาบุคลากร 3. โครงการตราสัญลักษณ์เพื่อรับรองมาตรฐานห้องพัก 4. โครงการโฆษณา Agoda

ข้อเสนอแนะ

2.1 ควรศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคด้วยเพื่อให้ทราบแน่ชัด ถึงวัตถุประสงที่มาท่องเที่ยวส่วนใหญ่ เพื่อทราบความต้องการของกลุ่มนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ที่แท้จริง

2.1 ควรศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในช่วงเดือนอื่นๆของปี เพื่อที่จะทราบถึงความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงฤดูกาล

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาอย่างยิ่ง จาก รองศาสตราจารย์ ดร.วินิต ชินสุวรรณ อาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ทุกท่านที่ได้ช่วยชี้แนะแนวทาง เพื่อปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ตลอดระยะเวลาในการศึกษานี้ ซึ่งขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณลูกค้าอาเซียนรีสอร์ทและนักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวในจังหวัดบึงกาฬ ที่ได้สละเวลาในการตอบแบบสอบถามเพื่อให้ข้อมูลในการนำมาศึกษาในครั้งนี้

สุดท้ายขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ตลอดจนพี่ๆ น้องๆ และเพื่อนๆ ที่ให้การสนับสนุนและคอยห่วงใยเป็นกำลังใจในการทำการศึกษามาโดยตลอดผู้ศึกษาหวังว่าการศึกษาครั้งนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ธุรกิจรีสอร์ทในจังหวัดบึงกาฬและผู้ที่สนใจ ผู้ศึกษาขอมอบความดีให้แก่ที่ผู้กล่าวนามและมิได้ถูกกล่าวนามในที่นี้ทุกท่าน

เอกสารอ้างอิง

[1] สำนักงานแรงงานจังหวัดบึงกาฬ. (2558). **แหล่งท่องเที่ยวจังหวัดบึงกาฬ**. ค้นเมื่อ ค้นเมื่อ 15 พฤษภาคม 2559, จาก http://buengkan.mol.go.th/node/54

[2] หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ. (2559). **อีสานบนดันบิ๊กโปรเจ็กต์ ชงประยุทธ์ลุยสนามบินบึงกาฬ/สะพานข้าม**

โขง 5. ค้นเมื่อ 15 พฤษภาคม 2559, จาก http://www.thansettakij.com/2016/03/16/37208

[3] Skyscanner.(2559). **แนวโน้มรูปแบบการท่องเที่ยวมาแรงแห่งปี 2559 ของนักท่องเที่ยวไทย**. ค้นเมื่อ 15 พฤษภาคม 2559, จาก https://www.skyscanner.co.th/news/inspiration/thai-tourist-trend-2016/

[4] พิสิษฐ์ ดวงแก้ว. สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดบึงกาฬ. (2559). **การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม**. ค้นเมื่อ 15 พฤษภาคม 2559, จาก http://nwnt.prd.go.th/centerweb/news/NewsDetail?NT01_NewsID=WNECO5903190010012