

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

**การศึกษาการจัดการท่องเที่ยวโฮมสเตย์
กรณีศึกษา ทำด่านโฮมสเตย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก**

**STUDY OF HOME STAY MANAGEMENT
CASE STUDY OF THADAN HOMESTAY, MUANG DISTRICT,
NAKHONNAYOK PROVINCE**



**นัทธา เจียกขจร
NATTA JEAKKAJORN**

081
81900
2551

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน..... **81900**
วัน,เดือน,ปี..... **26 ส.ย. 2551**

b..... **11938985**
i.....

การศึกษานี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาบริหารธุรกิจ

บัณฑิตวิทยาลัย

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พ.ศ. 2551

**STUDY OF HOME STAY MANAGEMENT
CASE STUDY OF THADAN HOMESTAY, MUANG DISTRICT,
NAKHONNAYOK PROVINCE**

NATTA JEAKKAJORN

**AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATOR
IN BUSINESS MANAGEMENT
SCHOOL OF GRADUATE STUDIES
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**

2008

COPYRIGHT 2008

SCHOOL OF GRADUATE STUDIES

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

ชื่อเรื่อง	การศึกษาการจัดการท่องเที่ยวโฮมสเตย์ กรณีศึกษา ทำค่านโฮมสเตย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก
นักศึกษา	นางสาวณัฐฐา เจียกขจร
รหัสประจำตัว	49066117
ปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	บริหารธุรกิจ
พ.ศ.	2551
ประธานกรรมการการศึกษาอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วมา
กรรมการการศึกษาอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อุรสา บัวตะมะ

บทคัดย่อ

การศึกษาการจัดการท่องเที่ยวโฮมสเตย์มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาแนวทางการจัดการจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของการจัดการท่องเที่ยวโฮมสเตย์ โดยกำหนดขอบเขตของพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ คือ ทำค่านโฮมสเตย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

ผลการศึกษาพบว่า สภาพทั่วไปของทำค่านโฮมสเตย์ ได้ก่อตั้งและเปิดบริการมาตั้งแต่ พ.ศ. 2542 จนถึงปัจจุบัน (พ.ศ.2551) นับเป็นเวลา 8 ปี มีรูปแบบการท่องเที่ยวที่มีการบริการที่พักแบบโฮมสเตย์ ในการปฏิบัติมีกองทุนส่วนกลางเพื่อนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ไว้ให้บริการกับนักท่องเที่ยว สภาพทั่วไปในชุมชนเป็นหมู่บ้านชนบท มีวิถีชีวิตทางเกษตรกรรมที่ดำรงอยู่จนถึงปัจจุบัน การศึกษาจัดการการท่องเที่ยวในทำค่านโฮมสเตย์พบว่า มีการจัดการองค์กรที่ไม่เป็นระบบ ไม่เป็นทางการและไม่เป็นนโยบายที่เป็นมาตรฐานร่วมกันในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างจัดการบ้านพักของตนเองแม้จะมีศูนย์กลางของกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ในการติดต่อเรื่องของการให้บริการที่พักและกิจกรรมกับนักท่องเที่ยวก็ตาม ระยะเวลาที่ไม่มีมีความต่อเนื่องและขาดความชัดเจนในส่วนของระบบการลงทะเบียนของนักท่องเที่ยว อีกทั้งถ้านักท่องเที่ยวเดินทางมาเป็นกลุ่มใหญ่ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีการดูแลไม่ทั่วถึง ส่งผลให้นักท่องเที่ยวเกิดความไม่ประทับใจได้ ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัวกับกลุ่มครอบครัวประมาณ 5 คนขึ้นไป ระยะเวลาที่ใช้ในการพักผ่อนคือ 1-2 วัน วัตถุประสงค์หลัก คือ เพื่อมาพักผ่อนในสถานที่ใกล้ธรรมชาติ สถานที่ที่มีความร่มรื่น นักท่องเที่ยวชื่นชอบกิจกรรมล่องแก่งมากที่สุดและมีความพึงพอใจมากในการจัดการของผู้ประกอบการด้านบุคลากร ด้านการให้บริการ ด้านราคาที่พัก ด้านความปลอดภัยและด้านความสะอาด

ข้อเสนอแนะ เพื่อนำผลศึกษาไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงและแนวทางการพัฒนาของทำค่านโฮมสเตย์ ในส่วนของการบริหารจัดการและวางนโยบายกำหนดจุดประสงค์ เพื่อเกิด

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจร่วมกันและมีความชัดเจน เพิ่มความหลากหลายของกิจกรรม เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับนักท่องเที่ยว มีระบบกำจัดขยะที่ได้มาตรฐานและไม่ก่อให้เกิดมลพิษ รวมถึงแบบประเมิน เพื่อให้ผู้เข้าพักได้แสดงความคิดเห็นหลังการเข้าใช้บริการสำหรับผู้ประกอบการนำไปปรับปรุงแก้ไขให้เป็นธุรกิจบ้านพักแบบ โฮมสเตย์ที่สมบูรณ์แห่งหนึ่งของประเทศไทย

Title	Study of Home Stay Management Case Study of Thadan Home Stay, Muang District, Nakhonnayok Province
Student	Miss Natta Jeakkajorn
Student ID.	49066117
Degree	Master of Business Administration
Program	Business Administration
Year	2008
Advisor	Assistance Professor Apisit Kaewcha
Co-Advisor	Assistance Professor Dr.Urasa Buatama

ABSTRACT

The purposes of the home stay business management research study were to study the guideline for management, to find out about the strong points, the weak points, the opportunities and the difficulties of the home stay tour business by limiting the scope of the areas under this research study to the Tha Dan Home Stay business/enterprise, Muaeng District, Nakhon Nayok Province.

The results of the research study found that the Tha Dan Home Stay business has been established and operational since 1999 up to the present year (2008) for a period of 8 years now. The format of tourism support is provided in the form of a home stay accommodation service business. The business operation had a common reserve fund for use on public relation works and materials and accessories as a host of services to tourists. The general condition of the village was that it's a rural community with a farming way of life still remaining intact. In respect of the tour management of the Tha Dan home stay it was found that the organizational management was not systematic and formal and there was no policymaking which was a common standard in carrying out a business operation. Each business entrepreneur individually went on with his own enterprise despite a Group Center which had been established to provide contact and service provision to tourists. Lately there was no consistency and there was lack of transparency in the central registration system of tourists. Furthermore, if visitors travel in a large group this frequently resulted in insufficient care being provided by the Entrepreneurs and as a result thereof tourists were not impressed. Most visiting tourists arrived in private cars with family groups with the size of approximately 5 persons per group upwards. Their periods of stay were 1-2 days with the main objects of rest and recreation near to nature and cool shades. The tourists appreciated a downstream creek rough-current floating tour activity the most and were somehow satisfied with the management arranged by the entrepreneurs.

The suggestion of this research study is to apply the results for application to be implemented as a guideline for the improvement and the development of Tha Dan Home Stay as follows. Tha Dan Home Stay should manage and plan its policymaking to establish the purposeful objectives for the emergence of the goals on the mutual business conduct as well as to make the business transparent. Multi-activities should be added as alternatives for tourists, the business should be equipped with a standard rubbish disposal system to prevent occasioning pollution. Also an Evaluation Form for guests to suggest their opinions after the use of service should be provided so that the entrepreneurs may use the suggestions to improve and make remedial correction so that the business can be improved to be one of the most perfect home stay accommodation businesses in Thailand.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ เกิดขึ้นได้จากการสนับสนุนและความกรุณาอย่างสูงของผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา ประธานกรรมการการศึกษาอิสระและผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อูรสา บัวตะมะ กรรมการการศึกษาอิสระ ที่ให้ความเมตตาช่วยเหลืออย่างยิ่งในการให้คำปรึกษาชี้แนะแนวทาง ตลอดจนตรวจสอบแก้ไข เพื่อความถูกต้องจนสำเร็จเป็นฉบับที่สมบูรณ์ ขอขอบพระคุณอาจารย์ทั้งสองท่านเป็นอย่างสูง

ความสำเร็จในการจัดทำการศึกษาอิสระครั้งนี้จะเกิดขึ้นได้ยาก ถ้าไม่ได้แรงสนับสนุนและกำลังใจจากบุคคลในครอบครัว ขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ที่ให้ความรัก ความเข้าใจ เป็นที่ปรึกษาและสนับสนุนการศึกษาแก่ลูกเสมอมา

ขอขอบคุณ ประธานกลุ่มทำदान โสมสเดย์ ผู้ประกอบการทำदान โสมสเดย์ และนักท่องเที่ยวนักท่องเที่ยวทุกท่านที่กรุณาเสียสละอันมีค่ายิ่งในการให้ข้อมูลในการศึกษาอิสระครั้งนี้

ขอขอบคุณ พี่ศราวุธ แฝงจันดา ประธาน MBA รุ่น 10 ที่ให้คำปรึกษา แนะนำ และกัลยาณมิตรทุกคนที่เป็นกำลังใจ ช่วยเหลือในการจัดทำการศึกษาอิสระฉบับนี้มาโดยตลอด รวมถึงเจ้าหน้าที่ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตรทุกท่านที่ให้ความสะดวก เป็นสื่อกลางในการติดต่อประสานงานด้วยดีเสมอมา

ท้ายที่สุดผู้ศึกษาขอรำลึกถึงพระคุณของคณาจารย์ทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้ศึกษา คุณค่าและประโยชน์อันใดที่เกิดจากการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ผู้ศึกษาขอมอบให้ทุกท่านที่มีส่วนสำคัญทำให้การศึกษาอิสระนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

ณัฐรา เจียกขจร

16 กุมภาพันธ์ 2551

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	I
Abstract.....	III
กิตติกรรมประกาศ.....	V
สารบัญ.....	VI
สารบัญตาราง.....	VIII
สารบัญภาพ.....	IX
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	2
1.3 ประโยชน์ที่จะได้รับ.....	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา.....	3
1.5 นิยามคำศัพท์.....	3
บทที่ 2 แนวคิดทฤษฎี.....	4
2.1 แนวคิดทฤษฎี.....	4
2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	16
2.3 กรอบแนวความคิด.....	20
2.4 วิธีการดำเนินงานวิจัย.....	21
บทที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของชุมชนท่าด่าน.....	24
3.1 ข้อมูลทั่วไปของชุมชนท่าด่าน โสมสเดย์.....	24
3.2 ความเป็นมาของท่าด่าน โสมสเดย์.....	27
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	31
4.1 ผลการศึกษาจากประธานกลุ่มท่าด่าน โสมสเดย์.....	31
4.2 ผลการศึกษาจากผู้ประกอบการท่าด่าน โสมสเดย์.....	35
4.3 ผลการสอบถามสำหรับนักท่องเที่ยว.....	37

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
3.1	จำนวนประชากรหมู่บ้านท่าด่าน.....	25
4.1	รายละเอียดของสมาชิกกลุ่มท่าด่าน โสมสเดย์.....	36
4.2	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามเพศ.....	37
4.3	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามอายุ.....	38
4.4	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามสถานภาพสมรส.....	38
4.5	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามระดับการศึกษา.....	39
4.6	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามอาชีพ.....	39
4.7	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามรายได้.....	40
4.8	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามภูมิลำเนาของนักท่องเที่ยว.....	40
4.9	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามจำนวนสมาชิกในกลุ่มของนักท่องเที่ยว.....	41
4.10	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามลักษณะการเดินทาง.....	42
4.11	กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามพาหนะในการเดินทาง.....	42
4.12	ระยะเวลาที่เข้าพักในท่าด่าน โสมสเดย์.....	43
4.13	ความถี่ในการเดินทางมาท่าด่าน โสมสเดย์.....	43
4.14	แหล่งข้อมูลที่ทำให้รู้จักท่าด่าน โสมสเดย์.....	44
4.15	วัตถุประสงค์การพัก.....	44
4.16	ลักษณะบ้านพักที่นักท่องเที่ยวต้องการ.....	45
4.17	ความคาดหวังที่มีต่อการปฏิบัติตัวเมื่อแรกเข้าพักของเจ้าของบ้าน.....	45
4.18	บรรยากาศขณะเข้าพักของเจ้าของบ้าน.....	45
4.19	กิจกรรมที่ทำร่วมกับเจ้าของบ้าน.....	46
4.20	บรรยากาศและสภาพแวดล้อมโดยรอบท่าด่าน โสมสเดย์.....	46
4.21	กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการ.....	47
4.22	องค์ประกอบที่ดึงดูดให้เข้าพักในท่าด่าน โสมสเดย์.....	47
4.23	กิจกรรมที่เลือกทำระหว่างเข้าพัก.....	48
4.24	ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว.....	48
4.25	ความเหมาะสมด้านราคาและกฎระเบียบการเข้าพักของท่าด่าน โสมสเดย์.....	49
4.26	เป้าหมายที่นักท่องเที่ยวต้องการเดินทางต่อไป.....	49

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	การวิเคราะห์ SWOT ทางการตลาด.....	13
2.2	กรอบแนวความคิดในการศึกษา.....	21
3.1	แผนที่ทำค่าน โสมสเคย์.....	25
3.2	นักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมในกิจกรรมเก็บผลไม้ในสวน.....	29
3.3	บริการนวดแผนไทยแก่นักท่องเที่ยว.....	30
ข.1	ป้ายบอกทางเข้าทำค่าน โสมสเคย์.....	78
ข.2	ป้ายทางเข้าทำค่าน โสมสเคย์อยู่ทางด้านขวามือ.....	78
ข.3	ถนนทางเข้าทำค่าน โสมสเคย์.....	78
ข.4	สภาพแวดล้อมและบรรยากาศข้างทางทางเข้าทำค่าน โสมสเคย์.....	79
ข.5	ระหว่างทางเข้าสามารถมองเห็นเขื่อนขุนด่านปราการชลได้.....	79
ข.6	ทางเข้ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำค่าน โสมสเคย์.....	79
ข.7	ป้ายบอกสถานที่และเส้นทางภายในทำค่าน โสมสเคย์.....	80
ข.8	จุดแสดงและจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น.....	80
ข.9	ป้ายแนะนำแหล่งท่องเที่ยวเกษตรในจังหวัดนครนายก.....	80
ข.10	ป้ายแนะนำจุดนำชมการท่องเที่ยวเกษตรภายในกลุ่มทำค่าน โสมสเคย์.....	81
ข.11	ป้ายแสดงที่อยู่ของศูนย์ทำค่าน โสมสเคย์.....	81
ข.12	ทำค่าน โสมสเคย์ได้รับเครื่องหมายโสมสเคย์มาตรฐานไทย.....	81
ข.13	บริเวณภายในศูนย์ทำค่าน โสมสเคย์.....	82
ข.14	ด้านหลังศูนย์ทำค่าน โสมสเคย์ใช้ประกอบอาหาร.....	82
ข.15	จุดบริการเช่ารถจักรยาน.....	82
ข.16	จุดบริการเช่าเรือยาง.....	83
ข.17	จุดบริการเช่ารถจักรยานยนต์.....	83
ข.18	จุดบริการเช่ารถ ATV.....	83
ข.19	สนาม Paint Balls.....	84
ข.20	ถนนลาดยางภายในชุมชนทำค่าน โสมสเคย์.....	84
ข.21	ร้านอาหารในทำค่าน โสมสเคย์.....	84
ข.22	ร้านค้าในทำค่าน โสมสเคย์.....	85
ข.23	สภาพแวดล้อมในทำค่าน โสมสเคย์ที่มีสวนผลไม้ล้อมรอบ.....	85

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
ข.24	บ้านพักแบบที่ 1 (พักได้ประมาณ 8 คน).....	85
ข.25	บ้านพักแบบที่ 2 (พักได้ประมาณ 20 คน).....	86
ข.26	บ้านพักแบบที่ 3 (พักได้ประมาณ 8 คน).....	86
ข.27	บ้านพักแบบที่ 4 (พักได้ประมาณ 20 คน).....	86
ข.28	ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 1.....	87
ข.29	ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 2.....	87
ข.30	ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 3.....	87
ข.31	ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 4.....	88
ข.32	จุดกางเต็นท์ที่ 1.....	88
ข.33	จุดกางเต็นท์ที่ 2.....	88
ข.34	เส้นทางท้ายสวนผลไม้ที่มายังจุดกางเต็นท์.....	89
ข.35	เต็นท์เช่าที่ทำदान โสมสเดย์มีไว้เพื่อบริการ.....	89
ข.36	นักท่องเที่ยวนำเต็นท์มาเอง.....	89
ข.37	ธารน้ำอยู่ท้ายสวนผลไม้บริเวณที่เป็นจุดกางเต็นท์.....	90
ข.38	แก่งเทียมอยู่ข้างธารน้ำ (ช่วงปีปรับปรุง).....	90
ข.39	ห้องสุขาและห้องอาบน้ำสำหรับนักท่องเที่ยวที่กางเต็นท์.....	90
ข.40	กิจกรรมขี่จักรยานรอบชุมชนทำदान โสมสเดย์.....	91
ข.41	กิจกรรมล่องแก่ง.....	91

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวนับเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทที่สำคัญยิ่งต่อเศรษฐกิจของประเทศ ก่อให้เกิดการสร้างงานและรายได้ให้กับท้องถิ่น เกิดการกระตุ้นการลงทุนและการหมุนเวียนรายได้ทั่วทั้งระบบเศรษฐกิจ ส่งผลให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวได้รับการพัฒนาอย่างรวดเร็ว มีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับนักท่องเที่ยว ก่อให้เกิดแนวคิดในรูปแบบและกิจกรรมใหม่ ๆ ด้านการท่องเที่ยวและสถานที่พักผ่อน เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมด้านที่พักแรมกำลังเป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจกรรมที่พักแรมแบบโฮมสเตย์ ซึ่งเป็นการบริการที่นักท่องเที่ยวสามารถพักแรมกับเจ้าของบ้านและมีการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม ความรู้ ตลอดจนประสบการณ์ต่าง ๆ กิจกรรมที่พักแรมแบบโฮมสเตย์มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและแพร่หลายเกือบทั่วทุกภาคของประเทศไทย

การดำเนินกิจกรรมการจัดการที่พักแบบโฮมสเตย์ในประเทศไทย ยังเป็นไปอย่างไม่มีรูปแบบที่เหมาะสมและทิศทางที่ถูกต้อง ก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ มากมาย เช่น มีการเปลี่ยนแปลงและบิดเบือนขนบธรรมเนียมประเพณี รวมถึงวัฒนธรรมบางอย่างของท้องถิ่น เพียงเพื่อวัตถุประสงค์ในการรองรับนักท่องเที่ยวหรือการแก่งแย่งผลประโยชน์ของผู้ประกอบการในพื้นที่ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ล้วนเกิดจากการขาดความรู้และความเข้าใจที่ถูกต้องหรือมีความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนเกี่ยวกับกิจกรรมที่พักแรมแบบโฮมสเตย์ของผู้ประกอบการ นักท่องเที่ยว ตลอดจนองค์กรที่เกี่ยวข้อง ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทยในภาพรวมได้

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยในฐานะหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศได้ตระหนักถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมทั้งความสำคัญและความจำเป็นในการให้ความรู้ สร้างความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับกิจกรรมที่พักแรมแบบโฮมสเตย์แก่นักคิดในหน่วยงานทั้งภาครัฐ เอกชน ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวในท้องถิ่นและนักท่องเที่ยว ตลอดจนหาแนวทางพัฒนาและรูปแบบของกิจกรรมที่พักแรมแบบโฮมสเตย์ที่เหมาะสมกับประเทศไทย จึงได้กำหนดให้มีการสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการที่พักแรมแบบโฮมสเตย์ อันจะนำไปสู่การจัดการและการพัฒนากิจกรรมการท่องเที่ยวรูปแบบใหม่ให้มีประสิทธิภาพต่อไป

จังหวัดนครนายกมีพื้นฐานทรัพยากรธรรมชาติที่เหมาะสมกับการท่องเที่ยวหลายประการ เช่น กิจกรรมเดินป่า ศึกษาธรรมชาติ น้ำตก เป็นต้น นอกจากนี้ยังตั้งอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร (ประมาณ 121 กิโลเมตร) จึงได้รับการสนับสนุนจากแหล่งท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยและสำนักงานเกษตรจังหวัดนครนายก จัดตั้งทำค่าน โสมสเดย์ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเครื่องมือในการกระตุ้นเศรษฐกิจของท้องถิ่นชนบท สร้างงานและรายได้ให้ประชาชนในท้องถิ่น ไปพร้อมกับการทำงานแบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง เมื่อเริ่มต้นดำเนินธุรกิจได้รับความร่วมมือจากประชาชนในชุมชนเป็นอย่างดีมีจำนวนครัวเรือนเข้าร่วม โครงการทั้งหมด 23 ครัวเรือน ตลอด 8 ปีของการพัฒนา ปรากฏว่าในปัจจุบันเหลือผู้ประกอบการเพียง 4 ครัวเรือนเท่านั้น แสดงให้เห็นว่า แนวนโยบายของรัฐบาลที่จะใช้โสมสเดย์เป็นเครื่องมือสำคัญในการกระตุ้นเศรษฐกิจของท้องถิ่นชนบทยังอยู่ห่างไกลจากความเป็นจริงมาก อย่างไรก็ตามปัญหาต่าง ๆ ที่ชุมชนทำค่านได้รับจากการนำแนวทางการพัฒนามาใช้ ตลอดจนความสามารถในการดำรงอยู่ได้ของผู้ประกอบการ 4 ครัวเรือนเป็นประเด็นสำคัญในการศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาของการจัดการท่องเที่ยวธุรกิจโสมสเดย์ เพื่อนำผลไปใช้ประโยชน์ในการปรับปรุงนโยบายของรัฐในการจัดการท่องเที่ยว ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปภายใต้การเปลี่ยนแปลงทางสังคม เศรษฐกิจ วัฒนธรรมและการเมือง

1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการจัดการท่องเที่ยวแบบโสมสเดย์ วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มทำค่านโสมสเดย์
2. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ส่วนประสมทางการตลาดของกลุ่มทำค่านโสมสเดย์

1.3 ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. เพื่อทราบถึงรูปแบบการบริหารจัดการการท่องเที่ยวโสมสเดย์ กรณีศึกษา ทำค่านโสมสเดย์อำเภอเมือง จังหวัดนครนายกและการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ในพื้นที่
2. เพื่อทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการจัดการแหล่งท่องเที่ยวในรูปแบบโสมสเดย์
3. เพื่อทราบถึงทัศนคติของนักท่องเที่ยวที่มีต่อระบบการจัดการของกลุ่มทำค่านโสมสเดย์
4. เพื่อเป็นแนวทางการจัดการที่เหมาะสมกับการดำเนินงานบ้านพักแบบโสมสเดย์และสร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาการจัดการท่องเที่ยวโฮมสเตย์ กรณีศึกษาทำค่านโฮมสเตย์อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก ประชากรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ กลุ่มที่เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักในพื้นที่คือ ประธานกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ 1 คน กลุ่มผู้ประกอบการทำค่านโฮมสเตย์ 4 คน และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการในทำค่านโฮมสเตย์ จำนวน 59 คน โดยทำการเก็บข้อมูลเดือนมกราคม พ.ศ. 2551

1.5 นิยามศัพท์

โฮมสเตย์หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งได้ว่าเป็นบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม หมายถึง รูปแบบการท่องเที่ยว ซึ่งนักท่องเที่ยวเข้าไปพักอาศัยและร่วมทำกิจกรรมกับชาวบ้าน ทั้งนี้โฮมสเตย์ใช้ได้ทั้งกับการท่องเที่ยวและการศึกษา (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2543) ในการศึกษา หมายถึง การจัดบ้านของชาวบ้านทำค่าน อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก ให้เป็นที่พักแรม ซึ่งมีห้องพัก พื้นที่ให้บริการจากวิถีชีวิตชุมชนและแหล่งท่องเที่ยวในชุมชน เพื่อสร้างความพึงพอใจให้นักท่องเที่ยว

ผู้ประกอบการ หมายถึง เจ้าของธุรกิจบ้านพักแรมแบบโฮมสเตย์ของกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎี

2.1 แนวคิดทฤษฎี

2.1.1 เกี่ยวกับการท่องเที่ยว

รายงานขององค์การสหประชาชาติในการประชุมว่าด้วยการเดินทางและการท่องเที่ยว ณ กรุงโรม เมื่อปีพ.ศ. 2506 ให้คำนิยามการท่องเที่ยวว่า เป็นกิจกรรมที่มีเงื่อนไขเกี่ยวข้องอยู่ 3 ประการ คือ 1) มีการเดินทาง 2) มีสถานที่ปลายทางที่ประสงค์จะไปเยี่ยมชม 3) มีจุดมุ่งหมายของการเดินทาง (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2541)

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ให้ความหมายว่า การท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมอย่างหนึ่งของมนุษย์ซึ่งกระทำเพื่อผ่อนคลายความตึงเครียดจากกิจกรรม งานประจำ รวมถึงการเดินทางจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง โดยไม่คำนึงถึงว่าระยะทางนั้นจะใกล้หรือไกล และการเดินทางนั้นมีการค้างแรมหรือไม่

2.1.1.1 องค์ประกอบของการท่องเที่ยว

วรรณ (2539) กล่าวว่า องค์ประกอบของการท่องเที่ยวเป็นปัจจัยสำคัญต่อการพัฒนาการท่องเที่ยวของประเทศต่าง ๆ เพราะนอกจากช่วยกระตุ้นให้เกิดอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแล้วยังเป็นผลดีแก่นักท่องเที่ยวด้วย กิจกรรมของการท่องเที่ยวจำต้องอาศัยองค์ประกอบหลายอย่าง คือ

1. นักท่องเที่ยว
2. สถานที่หรือสินค้าท่องเที่ยว
3. การคมนาคมขนส่ง
4. ข้อมูลข่าวสารและการบริการ
5. ความปลอดภัยและการอำนวยความสะดวกในด้านการเข้าเมือง
6. องค์ประกอบด้านโครงสร้างพื้นฐาน
7. การสนับสนุนอื่น ๆ

2.1.1.2 ประเภทของการท่องเที่ยว

วรรณ (2539: 17-18) โดยทั่วไปการท่องเที่ยวสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ การท่องเที่ยวภายในประเทศที่เป็นการเดินทางท่องเที่ยวไปตามสถานที่ต่าง ๆ ภายในประเทศและการท่องเที่ยวต่างประเทศที่เป็นการเดินทางท่องเที่ยวไปตามสถานที่ต่างจากประเทศของตนและต้องผ่านกระบวนการระหว่างประเทศหลายอย่าง เช่น ศุลกากร ด้านตรวจคนเข้าเมือง เป็นต้นและหากจำแนกประเภทของการท่องเที่ยวตามวัตถุประสงค์ของการท่องเที่ยวแล้วสามารถแบ่งประเภทของการท่องเที่ยวได้ 6 ประเภท คือ

1. การท่องเที่ยวเพื่อความสนุกสนานและความบันเทิงเป็นการท่องเที่ยวเพื่อแลกเปลี่ยนบรรยากาศ เพื่อชมทิวทัศน์ ประเพณี วัฒนธรรม ชีวิตความเป็นอยู่ของท้องถิ่นต่าง ๆ ซึ่งการท่องเที่ยวลักษณะนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น ฐานะทางเศรษฐกิจของนักท่องเที่ยวและสิ่งดึงดูดความสนใจของสถานที่ในแต่ละแห่ง

2. การท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนหย่อนใจเป็นการใช้เวลาว่างเพื่อพักผ่อนร่างกายและจิตใจ รวมถึงการพักผ่อนหลังการเจ็บป่วย โดยสถานที่พักผ่อนนี้อาจเลือกที่สงบ อากาศบริสุทธิ์ เช่น ชายทะเลหรือพื้นที่ห่างไกลความอึกทึก เป็นต้น

3. การท่องเที่ยวเพื่อรักษาศิลปวัฒนธรรม เป็นการท่องเที่ยวที่มีจุดประสงค์ที่ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมของท้องถิ่นต่าง ๆ ควบคู่กับการท่องเที่ยวด้วย เช่น การเข้าชมโบราณสถาน ศิลปะ หรือการแสดงต่าง ๆ

4. การท่องเที่ยวเพื่อการกีฬา มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ

4.1 การท่องเที่ยวแบบชมการแข่งขันกีฬาที่ตนเองสนใจ เช่น ฟุตบอล เทนนิส โดยการแข่งขันลักษณะนี้จะมีการย้ายสถานที่แข่งขันไปตามที่ต่าง ๆ แต่ยังคงมีผู้ชมติดตามชมอยู่เสมอ

4.2 การท่องเที่ยวเพื่อเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายโดยสถานที่ที่จะไปเป็นสิ่งดึงดูดให้เกิดการท่องเที่ยว เช่น ชายทะเล ภูเขา การเดินป่า เป็นต้น โดยสถานที่ที่มีทัศนียภาพหรือลักษณะภูมิประเทศหลาย ๆ แบบมักได้ประโยชน์จากการท่องเที่ยวประเภทนี้อยู่มาก อาทิ การโรยตัวบนหน้าผา การปีนเขา เป็นต้น

5. การท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจ การประชุม และสัมมนา สิ่งที่เป็นปัจจัยดึงดูดนักท่องเที่ยวลักษณะนี้ คือ ต้องมีสถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจ มีสถานที่พักอาศัยหรือโรงแรมและการคมนาคมที่สะดวก รวดเร็ว ซึ่งแนวโน้มการท่องเที่ยวในลักษณะนี้จะสูงขึ้นเรื่อย ๆ

6. การท่องเที่ยวเพื่อการศึกษา คือ การที่ไปศึกษาดูงาน การวิจัยหรือการแลกเปลี่ยนบุคลากรในด้านต่าง ๆ โดยจะใช้เวลาอยู่ในสถานที่แห่งนั้นเป็นเวลานานนับเดือนทั้งในและต่างประเทศจัดว่าเป็นการท่องเที่ยวที่ทำรายได้เข้าประเทศในรูปแบบหนึ่ง

2.1.2 แนวคิดด้านการส่งเสริมและพัฒนากองท่องเที่ยว

ด้วยรัฐบาลได้มีนโยบายให้ส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจให้ความสำคัญในการดำเนินการด้าน การส่งเสริมและพัฒนากองท่องเที่ยว เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจในระยะเร่งด่วนและวาง พื้นฐานให้การท่องเที่ยวมีคุณภาพ เพื่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศที่ยั่งยืนในระยะยาว ในการนี้ สำนักงบประมาณ ได้ให้กรมการพัฒนาชุมชน จัดทำโครงการด้านการส่งเสริมและพัฒนากอง ท่องเที่ยว เพื่อบูรณาการงาน โครงการของส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจจัดทำเป็นแผนงบประมาณ ด้านการท่องเที่ยว

2.1.2.1 ข้อเสนอพื้นฐาน : วิถีชีวิตไทย วัฒนธรรมไทย

ข้อเสนอพื้นฐานที่มีต่อนักท่องเที่ยว คือ ที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบท รวมถึงการให้บริการด้านอื่น ๆ อาทิเช่น อาหาร การนำเที่ยว กิจกรรมทางวัฒนธรรม การศึกษาวิถี ชุมชน เป็นต้น ที่พักแบบสัมผัสวัฒนธรรมชนบทจะเป็นบ้านที่มีความพร้อมสำหรับการแบ่งพื้นที่ ของบ้านพักอาศัยให้บริการแก่นักท่องเที่ยวเสมือนสมาชิกหรือญาติของบ้านพัก โดยมีความพร้อม ภายใต้อการบริหารจัดการของชุมชน

การมีวิถีชีวิตที่เรียบง่ายแบบสังคมชนบทเป็นจุดขายที่สำคัญที่ นักท่องเที่ยวให้ความสนใจ การจัดกิจกรรมที่สัมผัสวัฒนธรรมชนบทจึงเป็นสิ่งดึงดูดใจให้กับ นักท่องเที่ยวมาเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวชุมชนและเป็นทางเลือกในตลาดท้องถิ่นที่ไม่ใช่คู่แข่งในเชิง พาณิชย์ ในพื้นที่มีโรงแรมหรือรีสอร์ทจึงไม่ถือเป็นการประกอบการที่พักในเชิงธุรกิจแต่ต้องอยู่ ภายใต้อัศยภาพและความพร้อมของชุมชนเป็นหลัก

2.1.2.2 บริการที่เสนอให้

บริการที่ให้กับนักท่องเที่ยวควรจะต้องมีห้องพักที่สะอาด ปลอดภัย มีความ พร้อมทางการบริการด้านอาหารสำหรับนักท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยวที่สามารถสัมผัส วิถีชีวิตที่เรียบง่ายตามแบบสังคมชนบทรวมถึงวัฒนธรรมที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของท้องถิ่น

2.1.2.3 การจัดการ

การจัดการกิจกรรมควรให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสวัฒนธรรมชนบทอีกทั้ง ควรมีการรวมกลุ่มจัดตั้งในรูปแบบของกลุ่ม ชมรม สหกรณ์ ซึ่งสมาชิกและคนในชุมชนต้องมีความ เข้าใจและมีส่วนร่วมในการจัดการ

2.1.2.4 บ้านพัก

บ้านพักสำหรับนักท่องเที่ยวควรมีความพร้อมในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. โครงสร้างที่พักที่ดี
2. มีสิ่งอำนวยความสะดวก มีอุปกรณ์ในการพัก อาทิเช่น ที่นอนหรือเตียงนอน หมอน น้ำประปาหรือถ้าไม่มีควรมีแหล่งน้ำอื่น ๆ ทดแทน
3. ความปลอดภัย
4. ความเต็มใจของสมาชิกในครอบครัวต่อการรับผู้มาเยือน
5. สภาพแวดล้อมของชุมชนที่
6. สถานที่ท่องเที่ยว หรือมีพื้นที่ที่มีเอกลักษณ์ด้านวัฒนธรรมท้องถิ่น

2.1.2.5 การดูแลที่พัก

ความสะอาดเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับนักท่องเที่ยวควรมีการทำความสะอาดที่พักและบริเวณโดยรอบบ้านพักอยู่เสมอ เช่น เปลี่ยนผ้าปูที่นอน อุปกรณ์สำหรับการนอนส่วนตัว ทุกครั้ง เมื่อมีนักท่องเที่ยวเข้าพัก เป็นต้น

1. การดูแลความสะอาดของบ้าน

เจ้าของบ้านควรมีการดูแลความสะอาดของบ้านในส่วนต่าง ๆ ดังนี้

1.1 บ้านพักควรมีอากาศที่สามารถถ่ายเทได้สะดวก แสงสว่างสามารถส่องเข้ามาถึง ปราศจากความชื้น ไม่มีกลิ่นอับ มีหลังคาที่สามารถกันน้ำได้ดี ภายในห้องพักต้องได้รับการทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ

1.2 เจ้าของบ้านต้องมีการเปลี่ยนผ้าปูที่นอนและอุปกรณ์ส่วนตัวสำหรับผู้มาเยือนทุกครั้ง

1.3 เจ้าของบ้านต้องหมั่นดูแลสภาพแวดล้อมของบ้านพักและกำจัดแมลงที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพเสมอ

2. ห้องน้ำ

ห้องน้ำเป็นที่ที่ใช้ร่วมกันทั้งครอบครัวและนักท่องเที่ยว สิ่งสำคัญก็คือความสะอาด จะต้องมีการทำความสะอาดอยู่เป็นประจำและสม่ำเสมอ เจ้าของบ้านต้องเตรียมอุปกรณ์ทำความสะอาดส่วนตัวให้กับผู้มาเยือน ในกรณีที่แขกมิได้นำมาด้วย

3. ความปลอดภัย

ความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง นักท่องเที่ยวจะใช้เป็นองค์ประกอบในการตัดสินใจในการเดินทางเข้าร่วมกิจกรรมที่พักแบบสัมผัสวัฒนธรรมชนบท ดังนั้น ชุมชนหรือกลุ่มมวลชนสมาชิก ควรมีการจัดมาตรการการรักษาความปลอดภัย และป้องกันการ

เกิดเหตุการณ์ที่ไม่พึงประสงค์ และจัดอบรม ให้ความรู้ในการป้องกันความปลอดภัยให้กับสมาชิกของชุมชน

2.1.3 แนวคิดเกี่ยวกับบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม (Home Stay)

แนวคิดพื้นฐานของกิจกรรมบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม (Home Stay) เกิดจากประเทศไทยมีความสมบูรณ์ด้วยทรัพยากรการท่องเที่ยว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความงดงามทางวัฒนธรรม วิถีการดำรงชีวิตที่เรียบง่ายและภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ชาญฉลาด เหมาะสมสำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ต้องการเข้ามาศึกษา เรียนรู้ และสัมผัสอย่างใกล้ชิด

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (2542) มีแนวคิดเรื่องการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ว่าในปัจจุบันมีรูปแบบเพิ่มขึ้น กล่าวคือ มิได้จำกัดอยู่เฉพาะชุมชนเกษตรกรรมเท่านั้น สามารถที่จะจัดรูปแบบการท่องเที่ยวดังกล่าวได้ในหลายพื้นที่ เช่น พื้นที่ธรรมชาติใน อำเภออุ้งผาง จังหวัดตาก และพื้นที่ที่มีแหล่งโบราณสถานที่บ้านปราสาท ตำบลธารปราสาท อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา

สมศักดิ์ (2544 : 28) ได้กล่าวว่า บ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม หมายถึง บ้านของชาวบ้านที่มีห้องหรือพื้นที่พอจะรับแขกผู้มาเยือนได้ โดยเจ้าของบ้านมีความยินดีที่จะแบ่งปันให้นักท่องเที่ยวเข้าพักได้ ทั้งเจ้าของบ้านและนักท่องเที่ยวต่างเปิดใจที่จะเรียนรู้วิถีชีวิต ความเป็นอยู่ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น วัฒนธรรมซึ่งกันและกัน โดยทั้งสองฝ่ายต่างมีความพึงพอใจ ทราบรายละเอียดของกันและกันมาก่อน

มธุรส (2544: 51) กล่าวว่า โฮมสเตย์ คือ การจัดการที่พักของชาวบ้านในชุมชนให้แก่ผู้มาเยือนด้วยความยินยอมและเต็มใจของเจ้าบ้าน บ้านพักที่ให้บริการต้องมีห้องพักหรือพื้นที่สามารถรองรับและให้บริการแก่ผู้มาเยือนได้ตามขีดความสามารถ การพักร่วมกับชาวบ้านในชุมชนก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ ความเข้าใจในวิถีชุมชน เกิดทัศนคติที่ดีต่อชุมชน อันเนื่องมาจากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน รวมถึงการที่ชุมชนและนักท่องเที่ยวได้รับความประทับใจ ความพึงพอใจจากวิถีชุมชนและแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนอีกด้วย

ราไพพรรณ (2541: 57) กล่าวว่า โฮมสเตย์เป็นส่วนหนึ่งของการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และหากพิจารณาด้านการจัดการจะพบว่า โฮมสเตย์มีความแตกต่างไปจากการท่องเที่ยวเชิงนิเวศทั่วไป กล่าวคือ เจ้าของบ้านในพื้นที่ท่องเที่ยวจะจัดสรรห้องส่วนหนึ่งไว้ให้บริการพักแรมแก่นักท่องเที่ยว แต่รูปแบบของการพักแรมที่นักท่องเที่ยวได้รับจะแตกต่างไปจากการพักผ่อนของโรงแรม รีสอร์ท หรือเกสต์เฮาส์ เพราะทั้งเจ้าของบ้านและนักท่องเที่ยวมีการเปิดใจที่จะเรียนรู้วิถีชีวิตความเป็นอยู่ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น วัฒนธรรมซึ่งกันและกัน นักท่องเที่ยวจะได้รับประสบการณ์แปลกใหม่ที่เป็นมิตร อย่างไรก็ตาม การรับนักท่องเที่ยวมาค้างคืนนั้นทั้งสองฝ่ายต้องมีความพึงพอใจและทราบรายละเอียดของกันและกันมาก่อน

2.1.3.1 แนวคิดในการพัฒนาการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์

การพัฒนาพื้นที่เพื่อการท่องเที่ยวควรคำนึงถึงองค์ประกอบด้านพื้นที่ 3 ประการ ดังนี้

1. พื้นที่แหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาเยี่ยมชมได้ เช่น ป่าไม้ น้ำตก ภูเขา ทะเล เป็นต้น

2. พื้นที่หลัก หมายถึง พื้นที่ชนบทที่ยังคงสภาพดั้งเดิมของชุมชนในท้องถิ่น ได้แก่ หมู่บ้านที่ยังคงไว้ซึ่งวัฒนธรรมและประเพณีเก่าแก่ สวนเกษตร สวนผลไม้ การประมง พื้นบ้าน การจัดที่พักแรมแบบโฮมสเตย์จัดอยู่ในพื้นที่หลัก ตามที่กล่าวนี้

3. พื้นที่สนับสนุน หมายถึง พื้นที่ที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงสาธารณูปโภค สาธารณูปการที่จำเป็น ได้แก่ ธนาคาร โรงพยาบาล ไปรษณีย์ และร้านค้าทั่วไป

ดังนั้นองค์ประกอบ 3 ประการ ที่ธุรกิจต้องจัดหาเพื่อการรองรับกับความต้องการของนักท่องเที่ยวในรูปแบบโฮมสเตย์ ได้แก่

1. ที่พักแรมในพื้นที่ชนบท ในรูปแบบของ โฮมสเตย์ เกสต์เฮาส์ ชาเลย์และบ้านพักตากอากาศ

2. แหล่งท่องเที่ยวและกิจกรรมประกอบการท่องเที่ยว

3. สิ่งอำนวยความสะดวก สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ ครอบคลุมถึง ธนาคาร โรงพยาบาล ไปรษณีย์และร้านค้าทั่วไป

2.1.4 ทฤษฎีสวนประสมทางการตลาดท่องเที่ยว (The Tourism Marketing Mix)

แนวความคิดพื้นฐานของส่วนประสมทางการตลาดท่องเที่ยวประยุกต์มาจากส่วนประสมทางการตลาดทั่วไป โดยแบ่งองค์ประกอบของส่วนประสมการตลาดท่องเที่ยวออกเป็น 10 ลักษณะ ดังนี้

1. เวลา (Timing)

การท่องเที่ยวขึ้นอยู่กับเวลาในช่วงวันหยุดหรือฤดูกาลท่องเที่ยว ดังนั้นจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเดินทางในฤดู อากาศ ธรรมชาติที่สวยงาม สามารถจัดกิจกรรมต่าง ๆ ได้ เช่น ฤดูหนาวนักท่องเที่ยวนิยมไปยังภูเขาหรือช่วงฤดูร้อนนิยมเดินทางไปพักผ่อนตามชายทะเล น้ำตก เป็นต้น

2. คราสินค้า (Brand)

การสร้างชื่อ เครื่องหมายการค้า สัญลักษณ์และเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์หรือการบริการที่ทำให้ผู้บริโภคระลึกถึงและประทับใจ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกใช้บริการ หากธุรกิจบริการสามารถสร้างความระลึกถึงข้อมูลต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ในด้านการ

ท่องเที่ยวได้จะนำไปสู่การซื้อซ้ำและการจดจำสถานที่ท่องเที่ยวที่มีวัฒนธรรมเป็นเอกลักษณ์เฉพาะเป็นต้น

3. บรรจุภัณฑ์ (Packing)

บรรจุภัณฑ์ของการท่องเที่ยวมีความแตกต่างจากบรรจุภัณฑ์ในสินค้า โดยที่บรรจุภัณฑ์ของการท่องเที่ยวเน้นในการวางแผนโดยมีการผสมผสานสินค้าหรือบริการอื่น ๆ ในชุดของการท่องเที่ยว ได้แก่ การจัดการเกี่ยวกับการขนส่ง ที่พัก การอำนวยความสะดวกอื่น ๆ การนันทนาการ การเข้าชมแหล่งท่องเที่ยวโดยชุดของการท่องเที่ยวต้องให้มีความกลมกลืนกับความต้องการของนักท่องเที่ยว เช่น เรื่องที่พักในการเดินทาง นักท่องเที่ยวควรได้ที่พักต่างกันขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจกรรม อาทิเช่น ที่พักในเมืองเหมาะแก่การซื้อสินค้าติดต่อบริการหรือที่พักชายทะเลเหมาะสำหรับพักผ่อนหย่อนใจ เป็นต้น

4. ราคา (Prices)

การตั้งราคามีผลต่อยอดการจองและความประทับใจในสินค้าหรือบริการ หากผู้บริโภคได้รับบริการที่คุ้มค่ากับราคาค่าบริการที่จ่ายไป การลดราคาทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการมากขึ้น แต่การให้บริการและคุณภาพของสินค้าลดลง ส่งผลให้ขาดความประทับใจหลังการบริการ การตั้งราคาจะขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าและมาตรฐานการบริการ ณ จุดบริการ เมื่อผู้บริโภคสัมผัสกับการบริการและเกิดความประทับใจตลอดวงจรการบริการ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจและขอมยินดีจ่ายในราคาที่สูงขึ้น

5. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channels of Distribution)

การนำผลผลิตออกสู่ผู้บริโภคทำได้โดยการขายตรง ขายผ่านตัวแทน หรือใช้วิธีการผสมผสานในการจัดจำหน่าย

6. ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์ในที่นี้ หมายถึง รูปร่างหรือลักษณะของผลผลิตที่เสนอต่อผู้บริโภค รวมถึงลักษณะพื้นฐานของกรออกแบบ เช่น ขนาดและความสะดวกสบายของที่พัก การบริการ บรรยากาศ สิ่งแวดล้อมในสถานที่ ความมีน้ำใจหรือความเอื้ออารีของพนักงาน เป็นต้น ผลิตภัณฑ์แบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ

6.1 สินค้าที่มีตัวตน (Tangible Product) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะทางกายภาพสามารถจับต้องและมองเห็นเป็นรูปร่างลักษณะที่แน่นอน

6.2 สินค้าที่ไม่มีตัวตน (Intangible Product) หมายถึง งานบริการ แต่สำหรับงานทางการขายแล้วไม่สามารถแยกลักษณะ 2 ประการนี้ออกจากกันได้ เพราะการขายสินค้ามีตัวตนที่ต้องอาศัยการบริการที่ดีและการบริการที่ดีต้องอาศัยผลิตภัณฑ์หรือสินค้าประกอบด้วย แต่ส่วนประกอบจะมากน้อยแตกต่างกันออกไป

7. ภาพลักษณ์ (Image)

การรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของลูกค้านั้นเกิดจากองค์ประกอบที่สำคัญ คือ คุณภาพและชื่อเสียงที่สามารถสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า ภาพลักษณ์ที่ดีต่อผลิตภัณฑ์หรือบริการจะเกิดขึ้นตั้งแต่ก่อนรับบริการหรือใช้ผลิตภัณฑ์ เพราะมีการกล่าวถึงสิ่งที่ดีงามในลักษณะต่าง ๆ กัน เช่น โรงแรมมีการบริการของพนักงานที่ดีเยี่ยม สุภาพ เรียบร้อย ถูกต้อง รวดเร็ว ให้เกียรติลูกค้า ห้องอาหารในโรงแรมมีบรรยากาศที่ดี รสชาติอาหารอร่อย เป็นต้น ดังนั้นภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่มีการรับรู้ในทางที่ดีทำให้องค์กรขยายตัวในทางที่ดีออกไปในวงกว้างยิ่งขึ้น

8. การโฆษณา (Advertising)

เป็นองค์ประกอบหนึ่งของการส่งเสริมการตลาด (Product Mix) ซึ่งประกอบด้วย การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ และการขายโดยบุคคล การโฆษณาต้องกระทำโดยผ่านสื่อมวลชน เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และแผ่นพับ เป็นต้น แต่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เพื่อนำเสนอข่าวสารซึ่งแตกต่างจากการประชาสัมพันธ์ที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย

9. การขาย (Selling)

แนวความคิดเสนอขายผลิตภัณฑ์หรือบริการ แบ่งได้ 2 แนวคิด คือ

9.1 การขายตามแนวคิดดั้งเดิมมีวัตถุประสงค์ในการขาย เพื่อสร้างปริมาณยอดขายและผลกำไรของธุรกิจ

9.2 แนวความคิดใหม่มีวัตถุประสงค์ในการขายตามแนวคิดใหม่ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า ให้ลูกค้าเกิดความพอใจซึ่งย่อมส่งผลต่อความเพิ่มขึ้นในยอดขายหรือการบริการและผลกำไรในที่สุด

10. การประชาสัมพันธ์ (Public Relation)

การวางแผนการตลาดจะประสบความสำเร็จ เมื่อมีการประชาสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้มาเยือน นักทัศนจรและนักท่องเที่ยว การประชาสัมพันธ์เป็นการติดต่อสื่อสารที่มีอิทธิพลต่อการสร้างเจตคติที่ดีต่อองค์กรและกลุ่มต่าง ๆ ในสังคม ทั้งทางภาครัฐและเอกชน การประชาสัมพันธ์ที่ดีจะเป็นตัวเร่งให้เกิดการบริโภคผลิตภัณฑ์และแนะนำสินค้าต่อไปยังบุคคลที่อยู่ไกลจากจุดขายของสินค้าและบริการ

2.1.5 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) เป็นการระบุถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ซึ่งถือว่ามีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาด (ศิริวรรณ และคณะ, 2541) โดยการวิเคราะห์ SWOT (ภาพที่ 2.1) มีรายละเอียด ดังนี้

2.1.5.1 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายใน (Internal environment analysis)

เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ภายในองค์กร ได้แก่ ปัจจัยทางด้านการตลาด ปัจจัยด้านการเงิน ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านการบริหารงานและการจัดการองค์กร

1. จุดแข็ง (Strengths) เป็นลักษณะเด่นหรือความสามารถของธุรกิจที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ธุรกิจนำจุดแข็งมาใช้ในการกำหนดจุดมุ่งหมายและกลยุทธ์การตลาด ให้เหมาะสมกับความสามารถในองค์กร

2. จุดอ่อน (Weaknesses) เป็นข้อเสียเปรียบหรือปัญหา ซึ่งองค์กรจะต้องหาวิธีการที่จะแก้ปัญหานั้น เช่น ฐานะด้านการเงินไม่ดี ภาระด้านดอกเบี้ยสูงมาก เป็นต้น การทราบถึงจุดอ่อนของธุรกิจจะช่วยให้การแก้ไขปัญหาดีขึ้นรวมทั้งการกำหนดจุดมุ่งหมายกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับภาระด้านการเงินของธุรกิจต่อไป

2.1.5.2 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก (External Environment Analysis)

การพิจารณาถึงสิ่งแวดล้อมภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนกลยุทธ์ของหน่วยธุรกิจ ประกอบด้วย

- สิ่งแวดล้อมจุลภาค ได้แก่ คู่แข่งขัน ลูกค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายและผู้ขาย ปัจจัยการผลิต

- สิ่งแวดล้อมมหภาค ได้แก่ สิ่งแวดล้อมทางประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย วัฒนธรรม สังคม เทคโนโลยีและทรัพยากรธรรมชาติ

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงผลกระทบจากสิ่งแวดล้อมภายนอกที่มีต่อธุรกิจว่าจะสร้างโอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ให้กับหน่วยธุรกิจ เพื่อที่จะปรับกลยุทธ์ให้ฉวยโอกาสและฝ่าฟันอุปสรรคให้ได้

1. โอกาสเป็นปัจจัยที่เอื้ออำนวยให้เกิดกำไรและเป็นข้อได้เปรียบการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกช่วยให้ธุรกิจแสวงหาโอกาสจากสิ่งแวดล้อมด้านใดด้านหนึ่งและนำมากำหนดกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมนั้น เช่น เมื่อวิเคราะห์จุดอ่อนของคู่แข่ง ธุรกิจถือเป็นโอกาสที่จะใช้จุดอ่อนของคู่แข่งมาสร้างโอกาสในการแข่งขันในส่วนของตลาด ลูกค้า ประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ และสังคม

2. อุปสรรคเป็นข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากสิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งธุรกิจจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ การตลาดให้สอดคล้องและขจัดอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

<p style="text-align: center;">จุดแข็ง (Strengths)</p> <p>ข้อดี วิเคราะห์ได้จากสิ่งแวดล้อมภายใน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. จุดแข็งทางการตลาด <ol style="list-style-type: none"> 1.1 จุดแข็งในส่วนประสมการตลาด (4Ps) 1.2 จุดแข็งในหน้าที่การตลาด 1.3 จุดแข็งในการบริหารการตลาด 2. จุดแข็งด้านการเงิน 3. จุดแข็งด้านการผลิต 4. จุดแข็งด้านบุคลากร 	<p style="text-align: center;">จุดอ่อน (Weaknesses)</p> <p>ปัญหา จุดด้อย วิเคราะห์ได้จากสิ่งแวดล้อมภายใน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. จุดอ่อนทางการตลาด <ol style="list-style-type: none"> 1.1 จุดอ่อนในส่วนประสมการตลาด (4Ps) 1.2 จุดอ่อนในหน้าที่การตลาด 1.3 จุดอ่อนในการบริหารการตลาด 2. จุดอ่อนด้านการเงิน 3. จุดอ่อนด้านการผลิต 4. จุดอ่อนด้านบุคลากร
<p style="text-align: center;">โอกาส (Opportunities)</p> <p>ข้อได้เปรียบ วิเคราะห์จากสิ่งแวดล้อมภายนอก</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สิ่งแวดล้อม จุดภาค <ol style="list-style-type: none"> 1.1 ถูกค้าหรือตลาด 1.2 คู่แข่งขัน 1.3 ผู้ขายปัจจัยการผลิต 1.4 คนกลาง 2. สิ่งแวดล้อม มหภาค <ol style="list-style-type: none"> 2.1 ประชากรศาสตร์ 2.2 เศรษฐกิจ 2.3 เทคโนโลยี 2.4 สังคมและวัฒนธรรม 2.5 การเมืองและกฎหมาย 2.6 ทรัพยากรทางธรรมชาติ 	<p style="text-align: center;">อุปสรรค (Threats)</p> <p>อุปสรรค วิเคราะห์ได้จากสิ่งแวดล้อมภายนอก</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. สิ่งแวดล้อม จุดภาค <ol style="list-style-type: none"> 1.1 ถูกค้าหรือตลาด 1.2 คู่แข่งขัน 1.3 ผู้ขายปัจจัยการผลิต 1.4 คนกลาง 2. สิ่งแวดล้อม มหภาค <ol style="list-style-type: none"> 2.1 ประชากรศาสตร์ 2.2 เศรษฐกิจ 2.3 เทคโนโลยี 2.4 สังคมและวัฒนธรรม 2.5 การเมืองและกฎหมาย 2.6 ทรัพยากรทางธรรมชาติ

ภาพที่ 2.1 การวิเคราะห์ SWOT ทางการตลาด

ที่มา : (ศิริวรรณ และคณะ, 2541: 28)

2.1.6 แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ

2.1.6.1 ความหมายของการบริการ

การบริการ หมายถึง กระบวนการและหรือกระบวนการกิจกรรม ในการส่งมอบบริการจากผู้ให้บริการไปยังผู้รับบริการหรือผู้ใช้ กล่าวอีกนัยหนึ่ง การบริการ คือ พฤติกรรมและ กิจกรรมการกระทำที่บุคคลหนึ่งทำให้หรือส่งมอบต่ออีกบุคคลหนึ่ง โดยมีเป้าหมายและมีความตั้งใจในการส่งมอบบริการนั้น (วีรพงษ์, 2539) และได้ครอบคลุมกิจกรรม ประโยชน์หรือความพอใจซึ่งได้เสนอเพื่อขายหรือกิจกรรมที่จัดรวมขึ้นกับการขายสินค้า (สุมนา, 2532)

นิยามแห่งคำศัพท์คำว่า บริการ ในสาขานักปฏิบัติได้มีนักบริหารงานบริการบางแห่ง ได้สรรหาคำที่มีความหมายดี ๆ จำนวนหนึ่งมารวมกัน โดยมีอักษรตัวหน้าต่อกันแล้วตรงกับคำว่า Service พอดี ดังนี้

S = Smiling & Sympathy หมายถึง การยิ้มแย้มและการเอาใจเขาใส่ใจเรา
ความเห็นอกเห็นใจต่อความลำบากความยุ่งยากของลูกค้า

E = Early Response หมายถึง การตอบสนองต่อความประสงค์จากลูกค้า
อย่างรวดเร็ว ทันใจโดยลูกค้าไม่ต้องเอ่ยปากเรียกหา

R = Respectful หมายถึง การแสดงออกถึงความนับถือให้เกียรติลูกค้า

V = Voluntaries manner หมายถึง ลักษณะการให้บริการในลักษณะของ
ความสมัครใจและเต็มใจทำ มิใช่ทำแบบเสียมิได้

I = Image Enhancing หมายถึง การแสดงออกเพื่อการรักษาภาพลักษณ์
ของผู้ให้บริการและเสริมภาพลักษณ์องค์กรไปพร้อม ๆ กัน

C = courtesy หมายถึง กิริยาอาการอ่อนโยน สุภาพ มีมารยาดีและอ่อนน้อม
ถ่อมตน

E = Enthusiasm หมายถึง ความกระฉับกระเฉงและกระตือรือร้นขณะ
ให้บริการรวมถึงการให้บริการมากกว่าที่ลูกค้าคาดหวังเสมอ

2.1.6.2 ลักษณะของการบริการ

การบริการแบ่งออกได้เป็น 4 ลักษณะ ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์
การตลาด ดังนี้ (ศิริวรรณ และคณะ, 2541)

1. การจับต้องไม่ได้ (Intangibility)

การบริการไม่สามารถมองเห็นหรือเกิดเป็นความรู้สึกได้ก่อนที่จะมีการซื้อ
กล่าวคือ ผู้ซื้อต้องพยายามวางกฎเกณฑ์ในการซื้อเกี่ยวกับสถานที่ ตัวบุคคล เครื่องมือ วัสดุที่ใช้ใน
การติดต่อสื่อสาร สัญลักษณ์และราคา เพื่อลดความเสี่ยงในการซื้อ ดังนั้นผู้ขายบริการจะต้อง
จัดเตรียมสิ่งที่เกี่ยวข้องกับกฎเกณฑ์ดังกล่าว เพื่อเป็นหลักประกันให้แก่ผู้ซื้อและช่วยให้ผู้ซื้อ
สามารถตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น ได้แก่

1.1 สถานที่ (Place) ต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความสะดวกให้กับ
ผู้ที่มาติดต่อ

1.2 บุคคล (People) พนักงานที่ให้บริการต้องมีการแต่งตัวที่เหมาะสม
บุคลิกดี หน้าตายิ้มแย้มแจ่มใส พุดจาไพเราะ เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจและเกิดความ
เชื่อมั่น

1.3 เครื่องมือ (Equipment) อุปกรณ์ภายในสำนักงานจะต้องทันสมัย มีประสิทธิภาพ มีการให้บริการที่รวดเร็ว เพื่อให้ผู้ใช้บริการพึงพอใจ

1.4 วัสดุสื่อสาร (Community Material) การใช้วัสดุสื่อสารต้องสอดคล้องกับลักษณะของบริการที่เสนอขายและลักษณะของผู้ใช้บริการ

1.5 ราคา (Price) ควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการ ชัดเจน และง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่แตกต่างกัน

1.6 สัญลักษณ์ (Symbols) ชื่อตราสินค้าหรือเครื่องหมายตราสินค้าที่ใช้ในการให้บริการต้องชัดเจนและจดจำง่าย เพื่อให้ผู้บริโภคเรียกชื่อได้ถูกและสามารถสื่อถึงความหมายที่ดีเกี่ยวกับบริการที่เสนอขาย

กล่าวโดยสรุป คือ บริการนั้นไม่สามารถจับต้องได้เหมือนสินค้า ดังนั้นผู้ให้บริการจะต้องสร้างภาพลักษณ์ของบริการขึ้นมาให้ได้

2. การแบ่งแยกการให้บริการไม่มี (In Separation)

การบริการมีลักษณะสำคัญ คือ มีการผลิตและบริการในเวลาเดียวกัน ไม่สามารถแบ่งแยกบริการจากผู้ให้บริการได้ไม่ว่าผู้ให้บริการจะเป็นบุคคลหรือเครื่องจักรก็ตาม กล่าวคือ ผู้ขายหนึ่งรายสามารถให้บริการผู้ใช้บริการ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้หนึ่งราย เนื่องจากผู้ขายแต่ละรายมีลักษณะเฉพาะตัว ไม่สามารถให้คนอื่นให้บริการแทนได้เพราะต้องผลิตและบริการในเวลาเดียวกันทำให้การให้บริการมีข้อจำกัดในเรื่องของเวลา

กลยุทธ์การให้บริการเพื่อแก้ปัญหาข้อจำกัดด้านเวลา ได้แก่ การกำหนดมาตรฐานด้านเวลาการให้บริการที่รวดเร็ว เพื่อที่จะให้บริการได้มากขึ้นหรือจัดผู้ใช้บริการในรูปของกลุ่มเล็ก แทนการให้บริการรายบุคคลหรือใช้เครื่องมือต่าง ๆ เข้าช่วย

3. ความไม่แน่นอน (Variability)

ความไม่แน่นอน เป็นลักษณะที่สำคัญของบริการ ซึ่งคุณภาพจะผันแปรไปตามผู้ที่ให้บริการและขึ้นกับช่วงเวลาของการให้บริการ สถานที่การให้บริการและคุณลักษณะของการบริการ การควบคุมคุณภาพ การให้บริการของผู้ขายบริการ สามารถทำได้ 2 ขั้นตอน คือ

3.1 การตรวจสอบ คัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานที่ให้บริการ รวมทั้งความมีมนุษยสัมพันธ์ของพนักงานที่ให้บริการ

3.2 การสร้างความพอใจให้ผู้ใช้บริการ โดยการรับฟังคำแนะนำและข้อเสนอแนะของผู้ใช้บริการ การสำรวจข้อมูลผู้ใช้บริการและการเปรียบเทียบ เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับไปใช้ในการ แก้ไขปรับปรุงบริการให้ดีขึ้น

4. การเก็บไว้ไม่ได้ (Perish Ability)

บริการไม่สามารถผลิตเก็บไว้ได้เหมือนสินค้าอื่น กล่าวคือ หากความต้องการของบริการอยู่คงที่ การสูญเสียบริการจะไม่ได้เกิดหรือเกิดน้อย แต่ถ้าความต้องการไม่คงที่มีความผันผวนตลอดเวลา อันเนื่องจากสาเหตุจากปัจจัยกำหนด เช่น สินค้าที่ต้องขึ้นอยู่กับฤดูกาล การเกิดโอกาสของความเสียหายสำหรับผู้ขายบริการที่จะขายบริการได้ไม่เต็มที่

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ดารุณี (2543) ได้ทำการศึกษาทัศนคติภาพชุมชนมั่ง ในการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ทัศนศึกษา บ้านน้ำเค ตาบลผาข้างน้อย อำเภอปง จังหวัดพะเยา มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาถึงทัศนคติภาพการจัดการการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ เขตพื้นที่บ้านน้ำเค หมู่ที่ 6 ตาบลผาข้างน้อย อำเภอปง จังหวัดพะเยา ในมิติทางสังคม เศรษฐกิจ ทรัพยากรและวัฒนธรรม เพื่อนำไปสู่การจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ค่าร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและการทดสอบ Likert Scale ที่ให้คะแนน 5 ระดับ พบว่า ชาวเผ่ามั่งมีความผูกพันกับธรรมชาติ ในสภาพแวดล้อมที่ดี ภูมิประเทศที่สวยงามและมีจุดเด่นในด้านวัฒนธรรม ประเพณีแตกต่างจากที่อื่นๆ ที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้กับชุมชน โดยการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ใช้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ อาจมีข้อจำกัดในเรื่องการสื่อสาร ความรู้เกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและการใช้ชีวิตร่วมกับคนภายนอก ผลการได้รับการพัฒนาในเรื่องการติดต่อสื่อสาร การคมนาคมในช่วงเวลาที่ผ่านมาทำให้สามารถพัฒนาตนเองในการลดข้อจำกัดต่าง ๆ ลง

มธุรส (2544) ได้ทำการศึกษาทัศนคติภาพของชุมชนในการจัดการแหล่งท่องเที่ยว ทัศนศึกษา ไทยทรงดำ บ้านเขาฮ้อย ตาบลเขาฮ้อย อำเภอเขาฮ้อย จังหวัดเพชรบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำการศึกษาทัศนคติภาพของชุมชนในการจัดการแหล่งท่องเที่ยว ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และสถิติพรรณนา ประกอบด้วย การแจกแจงความถี่ ร้อยละ ผลการศึกษาพบว่า ชาวไทยทรงดำมีทัศนคติภาพการจัดการแหล่งท่องเที่ยวในด้านชุมชน คือ การรวมกลุ่มทำงานของสมาชิกโครงการฯ มีผู้นำชุมชนทั้งเป็นทางการและไม่เป็นทางการ แสดงถึงความเข้มแข็งทางวัฒนธรรม สามารถเกิดการสืบทอดและถ่ายทอด โดยระบอบคุณธรรมของชุมชน การดำเนินรูปแบบทางเศรษฐกิจแบบวิถีลักษณะและการเปิด โอกาสให้ชุมชนเกิดการมีส่วนร่วมเพื่อตัดสินใจร่วมกันและยุติธรรม ทัศนคติภาพในด้านลักษณะภูมิประเทศ การคมนาคม วัฒนธรรม สิ่งปลูกสร้างและสิ่งแวดล้อมภายในชุมชนที่สามารถพัฒนาให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้ นอกจากนี้ยังพบว่า ปัจจัยที่ทำให้ชุมชนเกิดทัศนคติภาพ ประกอบด้วย 3 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยด้านวัฒนธรรมชุมชนที่มีความเข้มแข็ง โดยได้รับการสืบทอดอย่างต่อเนื่องและระบบเครือญาติ ปัจจัยการพึ่งพาตนเอง โดยอาศัยปัจจัยในชุมชนที่มีอาชีพและรายได้ โดยเห็นว่าแหล่งท่องเที่ยว คือ อาชีพ

เสริมจึงไม่เกิดการพึ่งพาการท่องเที่ยว การมีผู้อาวุโสนำอย่างไม่เป็นทางการที่ได้รับความเคารพนับถือและมีความรู้ จึงทำให้ชุมชนต่างช่วยเหลือซึ่งกันและกัน นับเป็นปัจจัยสนับสนุนการท่องเที่ยวของชุมชนและปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมในการจัดการแหล่งท่องเที่ยว ตั้งแต่ระดับในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารจนถึงการรับผลประโยชน์ร่วมกันของสมาชิก โครงการ ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนทำให้เกิดการยอมรับต่อการพัฒนาชุมชนให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว

สมศักดิ์ (2544) ได้ทำการศึกษาการจัดการธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม กรณีศึกษาบ้านแม่กำปอง กิ่งอำเภอแม่ออน จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาศักยภาพและความพร้อมด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม ปัญหาและอุปสรรคในการจัดการธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม ได้เสนอแนวทางที่เหมาะสมกับธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ การหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการศึกษาพบว่า การท่องเที่ยวเชิงนิเวศของหมู่บ้านแม่กำปอง มีศักยภาพและความพร้อมอยู่ในระดับดีทั้งในด้านสิ่งดึงดูดใจ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและความสามารถในการเข้าถึง แต่มีข้อจำกัดทางด้านกายภาพที่ไม่สามารถรองรับนักท่องเที่ยวจำนวนมากได้ ส่วนศักยภาพและความพร้อมของธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน การมีส่วนร่วมของชุมชน สิ่งอำนวยความสะดวก การให้บริการ ความปลอดภัยและการตลาดอยู่ในระดับที่สามารถให้บริการนักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดีแต่ยังมีปัญหาและอุปสรรค ได้แก่ ด้านกายภาพของพื้นที่ การจัดการธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม รูปแบบการดำเนินงานแบบมีส่วนร่วมและการตลาด

อุไรพรรณ (2544) ได้ทำการศึกษาศักยภาพของชุมชนท้องถิ่นในการจัดการการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ กรณีศึกษาชุมชนบ้านทุ่งสูง จังหวัดกระบี่ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาระดับศักยภาพในการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ชุมชนบ้านทุ่งสูง จังหวัดกระบี่ โดยการศึกษาใช้เทคนิคเดลฟีเพื่อรวบรวมข้อมูลแบบสามะ โนครัวประชากรและวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้โดยใช้สมการถ่วงน้ำหนัก พบว่ามีปัจจัยที่บ่งชี้ถึงศักยภาพของชุมชนในการจัดการการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์อยู่ 4 กลุ่ม ได้แก่ ปัจจัยด้านลักษณะพื้นที่ ปัจจัยด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมเพื่อการท่องเที่ยว ปัจจัยด้านกิจกรรมและการจัดการนักท่องเที่ยว และปัจจัยด้านองค์กรชุมชน โดยชุมชนบ้านทุ่งสูง จังหวัดกระบี่ มีความจำเป็นที่จะต้องได้รับการสนับสนุนในทุกด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกแบบกิจกรรมท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และการจัดการนักท่องเที่ยว อย่างต่อเนื่อง

อุไรวรรณ (2544) ได้ทำการศึกษาการจัดการด้านการสื่อความหมายและสิ่งอำนวยความสะดวกของผู้ประกอบการแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร กรณีศึกษาอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร เพื่อศึกษาแนวทางที่เหมาะสม จัดทำคู่มือการจัดการ ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรในด้านการจัดการและการสื่อความหมาย ใช้การรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถาม โดยใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและบรรยายผลข้อมูลผลการศึกษา พบว่า ในปัจจุบันอำเภอบ้านแพ้วไม่มีการจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ผู้ที่เดินทางมาเที่ยวส่วนใหญ่มาเป็นหมู่

คณะเพื่อศึกษาหาความรู้และดูงาน ผู้ประกอบการมีศักยภาพแล้วระดับหนึ่งในการจัดการพื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวก โดยดำเนินการให้เหมาะสมกับพื้นที่ เพื่อคงความเป็นธรรมชาติและส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

สุพัตรา (2545) ได้ทำการศึกษาการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ศึกษาเฉพาะกรณีการท่องเที่ยวที่ตลาดริมน้ำดอนหวาย อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม เพื่อศึกษาสถานภาพการจัดการของชุมชนในการจัดการการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และศึกษาปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะในการจัดการการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ตลาดริมน้ำดอนหวาย อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม พบว่า สภาพของทรัพยากรการท่องเที่ยวที่ตลาดริมน้ำดอนหวายมีศักยภาพสูงสำหรับการพัฒนาการท่องเที่ยวเพื่อการอนุรักษ์ เพราะมีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติมากที่สุด รองลงมาเป็นแหล่งจำหน่ายอาหารและสินค้าทางการเกษตร ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น มีแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม (วิถีชีวิต) ภูมิปัญญาท้องถิ่นและแหล่งประวัติศาสตร์ เกี่ยวเนื่องกับระบบนิเวศในพื้นที่ ตามลำดับ การจัดการสิ่งแวดล้อมเพื่อการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ โดยศึกษาทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ ในการศึกษาเชิงปริมาณใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์ รวมทั้งการสังเกตพฤติกรรม ส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพใช้การพรรณนา จากการศึกษาพบว่า ชุมชนมีการจัดการด้านการป้องกันผลกระทบสิ่งแวดล้อมยังอยู่ในระดับต่ำ การจัดการด้านกิจกรรมและการจัดการอยู่ในระดับปานกลาง การศึกษารูปแบบขององค์กรในการจัดการ พบว่า ชุมชนสามารถจัดการได้อยู่ในระดับสูง เพราะมีการรวมตัวกันเพื่อจัดระเบียบการท่องเที่ยวในรูปแบบของคณะกรรมการและให้ประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมให้ความเห็นในการจัดการท่องเที่ยว การศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ตลาดริมน้ำดอนหวาย พบว่า ชุมชนยังขาดทักษะและความรู้ความเข้าใจในการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ มีมาตรฐานการให้บริการที่แตกต่างกัน มัคคุเทศก์มีความรู้แต่ไม่ได้จดทะเบียนที่ถูกต้องตามกฎหมาย ชุมชนขาดการประสานงานและการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อเข้ามาดูแลเรื่องการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และไม่สามารถควบคุมผู้ประกอบการบางรายที่ไม่เคารพต่อกฎระเบียบชุมชน

นงลักษณ์ (2546) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความชอบในการเข้าร่วมกิจกรรมโฮมสเตย์ของนักท่องเที่ยวชาวไทยและแรงจูงใจที่มีความสัมพันธ์ของความชอบในการเข้าร่วมกิจกรรมโฮมสเตย์ โดยใช้สถิติแบบ T-test และ F-test สำหรับทดสอบปัจจัยทางลักษณะประชากร วิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation) และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression) สำหรับปัจจัยทางด้านแรงจูงใจ โดยกำหนดให้มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 พบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจของนักท่องเที่ยว รูปแบบโฮมสเตย์ประกอบด้วยปัจจัยบ่งชี้ให้เห็นถึงลักษณะของประชากรและปัจจัยทางด้านแรงจูงใจในการท่องเที่ยวรูปแบบโฮมสเตย์ ได้ข้อสรุปว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นโสด อยู่ในวัยหนุ่มสาว เป็นนิสิตนักศึกษาที่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีความนิยมการท่องเที่ยวรูปแบบโฮมสเตย์กับกลุ่มเพื่อน

และมีความประทับใจอยากกลับไปเที่ยวอีก โดยพักค้างแรมกับชาวบ้านในครัวเรือนเดียวกัน ส่วนแรงจูงใจที่มีอิทธิพลที่สุด คือ แรงจูงใจทางด้านการพักผ่อนทางร่างกายและจิตใจเป็นสำคัญ

สุกานดา (2546) ได้ทำการศึกษาการจัดการการท่องเที่ยวเชิงชุมชนของชุมชนชาวผู้ไทย หมู่บ้าน โคนโคกรัง อำเภอภูผินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ โดยมีวัตถุประสงค์การวิจัย คือ ประการที่ 1) เพื่อศึกษารูปแบบกระบวนการปัญหาและอุปสรรคในการจัดการท่องเที่ยวเชิงชุมชนของชุมชนชาวผู้ไทยในหมู่บ้าน โคนโคกรัง 2) เพื่อรวบรวมข้อมูลของนักท่องเที่ยวในด้านความรู้เกี่ยวกับแหล่งท่องเที่ยวและวัฒนธรรมท้องถิ่น ความรู้ ทักษะ ทักษะ ทักษะ ปัญหาและผลกระทบที่เกิดขึ้นในมุมมองของนักท่องเที่ยวและทัศนคติความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวที่มีต่อหมู่บ้าน โคนโคกรัง 3) เพื่อรวบรวมข้อมูลของคนในพื้นที่ในด้านความรู้ เกี่ยวกับแหล่งท่องเที่ยวและวัฒนธรรมท้องถิ่น ความรู้ ทักษะ ทักษะ ด้านการท่องเที่ยว ความต้องการมีส่วนร่วมของคนในพื้นที่ รวมทั้งปัญหาและผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการท่องเที่ยวในมุมมองของคนในพื้นที่ และ 4) เพื่อเสนอแนะแนวทางการจัดการที่เหมาะสมกับการจัดการการท่องเที่ยวเชิงชุมชน ได้ข้อสรุปว่า องค์ประกอบการท่องเที่ยวเชิงชุมชนมี 3 มิติใหญ่ ๆ ประกอบด้วย มิติที่หนึ่ง คือ มิติทางด้านภูมิศาสตร์ โดยใช้การทดสอบของ Likert Scale เป็นเกณฑ์ คะแนนที่ทดสอบความรู้เกี่ยวกับแหล่งท่องเที่ยว ความรู้และวัฒนธรรมท้องถิ่น พบว่า หมู่บ้าน โคนโคกรังเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ตั้งอยู่ในเขตชนบทและแหล่งท่องเที่ยวในหมู่บ้านมีความสวยงามทางธรรมชาติ มิติที่สอง คือ มิติทางด้านกิจกรรมการท่องเที่ยว พบว่า หมู่บ้าน โคนโคกรังเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความโดดเด่นด้านวัฒนธรรม การจัดกิจกรรมการท่องเที่ยว มีการดำเนินถึงทรัพยากรที่ชุมชนมีอยู่และก่อให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างนักท่องเที่ยวและคนในพื้นที่ โดยนักท่องเที่ยวมีความพึงพอใจและมิติที่สาม คือ มิติทางการจัดการ พบว่า ทุกครั้งที่ มีนักท่องเที่ยวติดต่อเข้ามาท่องเที่ยวและพักแรมในหมู่บ้าน ผู้ใหญ่บ้านจะเรียกประชุมลูกบ้าน เพื่อร่วมกันวางแผนการดำเนินการ โดยผู้ใหญ่บ้านมีรูปแบบการนำแบบประชาธิปไตย คือ เปิดโอกาสให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการจัดการ ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการท่องเที่ยวเชิงชุมชน แต่หมู่บ้าน โคนโคกรังยังขาดระบบการควบคุมและประเมินผลการดำเนินการที่ชัดเจนและมีประสิทธิผล ส่วนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน พบว่ามี 2 ประการ คือ การสำรองที่พักของนักท่องเที่ยว และการจัดการทางการเงิน

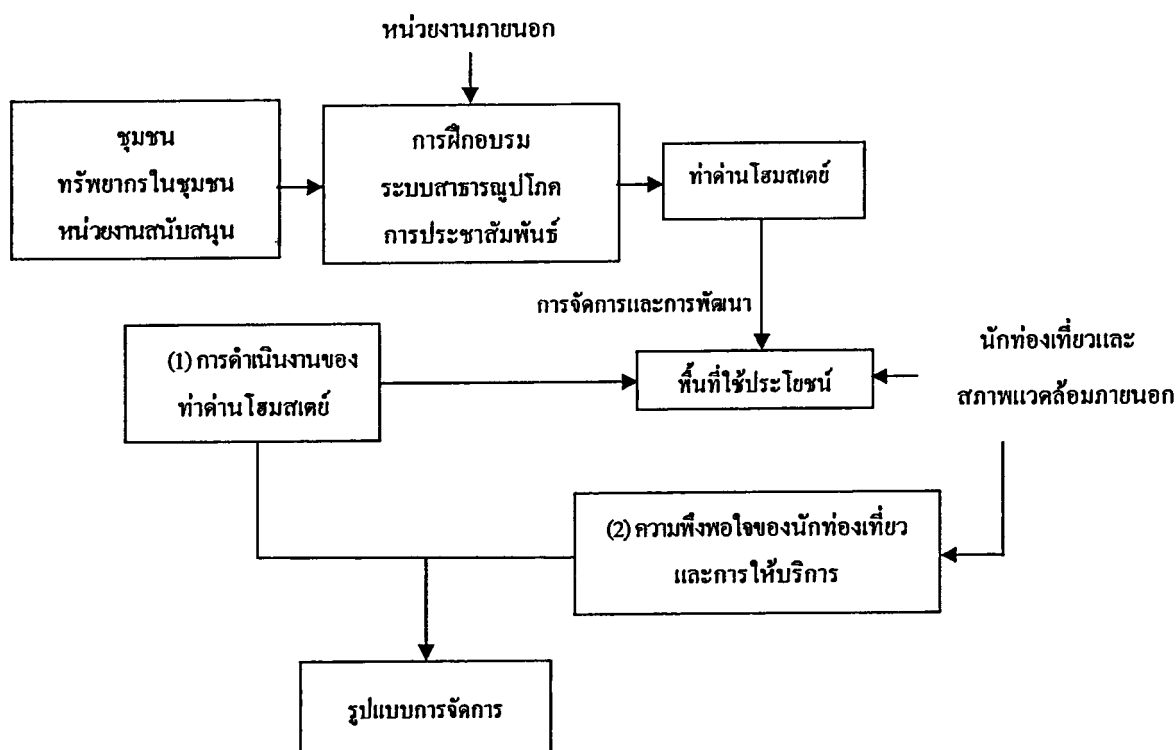
ชนมาด (2546) ศึกษาศักยภาพของชุมชนในท้องถิ่นในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ กรณีศึกษา ชุมชนเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี โดยใช้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน (Pearson's Correlation) พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกในกลุ่มต่าง ๆ ภายในชุมชน มีการรับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์โดยสื่อโทรทัศน์ มีความรู้ความเข้าใจและมีส่วนร่วมในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ในระดับปานกลาง ผู้นำชุมชนมีบทบาทในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ

นอกจากนี้ประธาน ปลัดและสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

ปรีชญาน์ (2547) ได้ทำการศึกษาแนวทางการจัดการแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศโดยชุมชนอย่างยั่งยืน กรณีศึกษา อุทยานแห่งชาติหมู่เกาะสุรินทร์และอุทยานแห่งชาติหมู่เกาะอ่างทอง ผลการศึกษาพบว่าอุทยานแบ่งที่ทำการออกเป็น 2 แห่ง คือ ที่ทำการบนฝั่งคูแลด้านเอกสารและที่ทำการบนเกาะจะคูแลส่วนภาคปฏิบัติในพื้นที่ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาและค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพื่อทดสอบหาความสัมพันธ์ พบว่าอัตราบุคลากรเป็นปัญหาในการปฏิบัติงาน คือ อุทยานแห่งชาติหมู่เกาะสุรินทร์มีบุคลากรน้อย บางคนมีหน้าที่รับผิดชอบหลายงาน ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน ในขณะที่อุทยานแห่งชาติหมู่เกาะอ่างทองมีคุณสมบัติของบุคลากรที่ไม่ตรงกับงาน ทำให้ปฏิบัติงานได้อย่างไม่มีศักยภาพ รูปแบบการบริหารงานของอุทยานแห่งชาติหมู่เกาะสุรินทร์และอุทยานแห่งชาติหมู่เกาะอ่างทอง มีลักษณะที่คล้ายกัน คือ ผู้บริหารจะกำหนดและวางแผนรวมทั้งควบคุมการปฏิบัติงาน โดยกระจายอำนาจให้หน่วยปฏิบัติ เพื่อความคล่องตัวในด้านการท่องเที่ยวทางอุทยาน ได้มีการส่งเสริมให้เป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ เพื่อให้เกิดผลเสียหายน้อยต่อทรัพยากรธรรมชาติน้อยที่สุด (อุทยานแห่งชาติหมู่เกาะสุรินทร์) และรูปแบบการท่องเที่ยวที่พึ่งพาการนำเที่ยวของผู้ประกอบการเอกชนเป็นหลัก (อุทยานแห่งชาติหมู่เกาะอ่างทอง) สำหรับการจัดการด้านการมีส่วนร่วมของชุมชนในท้องถิ่น พบว่า ยังไม่ให้ความสำคัญเท่าใดนัก เนื่องจากเป็นพื้นที่อนุรักษ์ไม่มีประชาชนเป็นเจ้าของ

2.3 กรอบแนวความคิด

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ได้ศึกษาตั้งแต่การเข้าร่วมกลุ่มของชุมชนท่าด่าน โดยใช้แหล่งทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น รวมถึงการให้การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกที่ได้จัดการฝึกอบรมการประชาสัมพันธ์และการพัฒนาระบบสาธารณสุขปโภคให้กับชุมชนท่าด่านจนกระทั่งตั้งเป็นท่าด่านโฮมสเตย์ขึ้น จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการดำเนินงานของท่าด่านโฮมสเตย์ในระยะเวลา 8 ปีที่ผ่านมา 1) ว่ามีการพัฒนาหรือมีการเปลี่ยนแปลงไปจากวัตถุประสงค์หลักที่ได้จัดตั้งเริ่มแรกหรือไม่ รวมถึงผลจากการศึกษาด้านสภาพแวดล้อมภายนอกในส่วนของความพึงพอใจต่อการบริการและความต้องการด้านต่าง ๆ ในรูปแบบของโฮมสเตย์ของนักท่องเที่ยว อีกทั้งผลกระทบต่อ การดำเนินงานและวัตถุประสงค์ของท่าด่านโฮมสเตย์จากนั้นนำผลการศึกษาที่ได้จากสภาพแวดล้อมภายนอกและนักท่องเที่ยว 2) มาเปรียบเทียบและหาข้อสรุป นำข้อมูลมากำหนดรูปแบบการจัดการโฮมสเตย์ เพื่อให้ตรงตามเป้าหมายของวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งของกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์และตรงตามความพึงพอใจในด้านต่าง ๆ ของนักท่องเที่ยว (ภาพที่ 2.2)



ภาพที่ 2.2 กรอบแนวความคิด

2.4 วิธีการดำเนินงานวิจัย

2.4.1 วิธีการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้มีความมุ่งหมาย เพื่อศึกษาการจัดการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและเพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมภายใน ภายนอก ส่วนประสมทางการตลาด และการจัดการการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ของกลุ่มทำค่านโสมสเคย์ โดยดำเนินการศึกษา ดังต่อไปนี้

2.4.2 ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรครั้งนี้มีประธานกลุ่มทำค่านโสมสเคย์ จำนวน 1 คนและผู้ประกอบการทำค่านโสมสเคย์จำนวน 4 คน กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาใช้การสุ่มแบบเจาะจงจากกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาพักแรมในทำค่านโสมสเคย์จำนวน 59 คน ใช้การสุ่มโดยความบังเอิญ

2.4.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เป็น แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึก(Dep Interview) แบบสอบถาม (Questionnaire) และการสังเกตของผู้ศึกษา ได้แก่

1. แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึก โดยกำหนดประเด็นสำหรับผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ประธานกลุ่มทำค่าน โสมสเคย์ มีรายละเอียด ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของประธานกลุ่มทำค่าน โสมสเคย์

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นต่อสภาพปัจจุบันและความพร้อมด้านการบริการ

ตอนที่ 3 ผลกระทบด้านบวกและด้านลบที่ส่งผลกับทำค่าน โสมสเคย์

2. แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึกสำหรับผู้ประกอบการทำค่าน โสมสเคย์ มีรายละเอียด

ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการทำค่าน โสมสเคย์

ตอนที่ 2 ศึกษาการบริหารจัดการและการประสานงานของผู้ประกอบการ

3. แบบสอบถามสำหรับนักท่องเที่ยว รายละเอียดแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความคิดเห็น ข้อเสนอแนะต่อการจัดการและปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการเข้าพักที่ทำค่าน โสมสเคย์

2.4.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

2.4.4.1 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้รับจากการสังเกตและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ประธานกลุ่ม 1 คนและผู้ประกอบการทำค่าน โสมสเคย์ 4 คน โดยใช้การสุ่มแบบเจาะจง ใช้การสังเกตสถานที่ท่องเที่ยวแบบโสมสเคย์ของผู้ศึกษาเองและนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการ โดยใช้การสุ่มตามความบังเอิญ จำนวน 59 คน ซึ่งในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกนี้มุ่งประเด็นสำคัญ 2 ประการ คือ

1. ประเด็นเกี่ยวกับสถานการณ์การท่องเที่ยวรูปแบบโสมสเคย์ของกลุ่มทำค่าน โสมสเคย์

2. ประเด็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการแหล่งท่องเที่ยว ปัญหา อุปสรรคและข้อจำกัดในการบริหารจัดการท่องเที่ยวแบบโสมสเคย์

2.4.4.2 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหน่วยงานราชการและเอกชนที่ได้รวบรวมไว้ ได้แก่ ห้องสมุดการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักบรรณสารการพัฒนา สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

หอสมุดกลาง สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง รวมทั้งเอกสารและข้อมูลที่เผยแพร่เว็บไซต์ทางอินเทอร์เน็ต

2.4.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ศึกษาเรื่องการศึกษาการจัดการท่องเที่ยวโฮมสเตย์ กรณีศึกษา ทำค่านโฮมสเตย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก เพื่อนำข้อมูลของกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ที่ได้มาศึกษาด้านการตลาด โดยใช้เครื่องมือส่วนประสมทางการตลาดสามารถทำให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของทำค่านโฮมสเตย์ เสนอแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากข้อมูลที่ได้ของการดำเนินการในรูปแบบโฮมสเตย์ของกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์

บทที่ 3

ข้อมูลทั่วไปของชุมชนท่าด่าน

3.1 ข้อมูลทั่วไปของชุมชนท่าด่าน

3.1.1 ประวัติการก่อตั้งชุมชนท่าด่าน

บ้านท่าด่านและคลองท่าด่าน เดิมเป็นเส้นทางเดินของโขลงช้างเพื่อไปเขวนรกที่เขาใหญ่หรือผ่านไปทางสวนหงส์ ชาวบ้านท้องถิ่นพบเห็นว่ามีหนองน้ำและมีช้างมาชุมนุมเล่นน้ำแล้วใช้เป็นทางเดินผ่านจึงเรียก ด่านช้างหรือท่าด่าน แปลว่า ทางเดินผ่านของช้างและเรียกชื่อคลองที่อยู่ ในแนวนี้ว่า คลองท่าด่าน ต่อมาเมื่อมีการตั้งชุมชนริมแนวคลองนี้ จึงเรียกหมู่บ้านตามนามคลองว่า “ท่าด่าน”

3.1.2 ลักษณะทางกายภาพ

1. ชุมชนท่าด่านตั้งอยู่บนถนนนครนายก-ท่าด่าน ตำบลหินตั้ง อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก มีพื้นที่ทั้งหมด 952,848 ตารางกิโลเมตร อยู่ในเขตองค์การบริหารส่วนตำบลท่าด่าน

2. การคมนาคม การเดินทางไปยังชุมชนท่าด่าน โดยรถยนต์ส่วนตัวสามารถทำได้ 2 เส้นทาง คือ แยกรังสิตตามทางหลวงหมายเลข 305 เลียบคลองรังสิต ผ่านอำเภองครักษ์ ระยะทาง 105 กิโลเมตร ส่วนอีกเส้นทางหนึ่ง ได้แก่ ทางหลวงหมายเลข 1 เลี้ยวขวาที่อำเภอหินกอง จังหวัดสระบุรีไปตามถนนสุวรรณศร ทางหลวงหมายเลข 33 ระยะทาง 137 กิโลเมตร

หากต้องการเดินทางด้วยรถโดยสารเริ่มต้นจากกรุงเทพมหานครจะมีรถโดยสารปรับอากาศออกจากสถานีขนส่งสายเหนือ (ถนนกำแพงเพชร 2) นอกจากนั้นมีรถตู้โดยสารสายพีวเจอร์ ปาร์รังสิต-น้ำตกนางรอง

3.1.3 ประชากร

ตำบลหินตั้งประกอบด้วยหมู่บ้าน จำนวน 9 หมู่บ้าน มีประชากรรวม 5,855 คน จำแนกเป็นชายจำนวน 2,849 คน หญิงจำนวน 3,006 คน (ตารางที่ 3.1)

3.1.4 ลักษณะทางเศรษฐกิจ

ฐานะทางเศรษฐกิจและรายได้ของประชาชนในตำบลหินตั้งอยู่ในระดับดี ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมมีรายได้เสริมจากการท่องเที่ยวและกิจกรรมต่อเนื่อง เช่น การขายอาหารค้ำแห่งท่องเที่ยว การขายของที่ระลึก เป็นต้น สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการโฮมสเตย์ยอมรับว่ามีรายได้จากกิจกรรมการท่องเที่ยวมากกว่าการค้าขายผลไม้ที่สวน นอกจากนี้ยังมีชุมชนทำการแกะสลักเห้งไม้ไผ่และผลิตภัณฑ์แปรรูปทางการเกษตรอื่น เพื่อเป็นสินค้าของชุมชนและแสดงถึงภูมิปัญญาชาวบ้านอีกทางหนึ่งด้วย ซึ่งผลิตผลหรือสินค้าและบริการที่สำคัญของตำบลหินตั้งได้แก่

1. ส้มโอของกลุ่มเกษตรกรทำสวนส้มโอ หมู่ที่ 6
2. ผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารและขนม เช่น ข้าวเกรียบสมุนไพร มะละกอแช่อิ่มของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคลองสีเสียด หมู่ที่ 8
3. แชมพู ยาสระผมของกลุ่มบ้านวังยายฉิม หมู่ที่ 6
4. กังหันน้ำของกลุ่มเกษตรกรบ้านวังยาว หมู่ที่ 9
5. เห้งไม้ไผ่แกะสลักของกลุ่มบ้านนางรอง หมู่ 3
6. กลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ หมู่ที่ 3
7. กลุ่มนวดแผนไทย หมู่ที่ 3
8. กลุ่มส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงบริการ

3.1.5 ลักษณะทางสังคม

ลักษณะทางสังคมของชุมชนทำค่านเป็นสังคมชนบทที่มีความเป็นอยู่แบบญาติพี่น้อง มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ชาวบ้านส่วนใหญ่รู้จักกันเป็นอย่างดี ชุมชนทำค่านเป็นชุมชนกึ่งเมืองกึ่งชนบทเนื่องจากจังหวัดนครนายกเป็นจังหวัดที่ใกล้กับกรุงเทพมหานครและเป็นจังหวัดที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมากจึงเกิดการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมและการเปลี่ยนแปลงความเป็นอยู่ใกล้เคียงกับสังคมเมือง นักท่องเที่ยวที่เข้ามามักจะมาพร้อมกับความทันสมัยก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในชุมชนจากบ้านที่เคยอยู่แบบชาวสวนได้เปลี่ยนเป็นบ้านแบบสมัยใหม่เพื่อต้อนรับนักท่องเที่ยวเข้าพักแต่ยังมีเอกลักษณ์ที่ยังคงอยู่อย่างยั่งยืนคือ สภาพสวนผลไม้ที่มีความอุดมสมบูรณ์

1. การศึกษามีโรงเรียนสังกัดประถมศึกษา 1 โรงเรียน คือ โรงเรียนทำค่าน
2. มีบริการสาธารณสุข คือ สถานีอนามัย 1 แห่ง จำนวนบุคลากร 4 คน

3.1.6 ลักษณะทางวัฒนธรรมและวิถีชีวิต

1. ชาวบ้านมีวัฒนธรรม วิถีความเป็นอยู่กับการทำสวนและขายของที่ระลึก ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและผลิตภัณฑ์แปรรูปให้กับนักท่องเที่ยว ประเพณีทั่วไปยังคงอยู่แต่ไม่มีประเพณีที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น เนื่องจากมีความเป็นอยู่ทางสังคมเมืองสูง
2. ลักษณะการแต่งกายเป็นการแต่งกายแบบคนเมืองทั่วไป ไม่นิยมแต่งกายแบบชาวสวน
3. ที่อยู่อาศัยบ้านของชุมชนมีการจัดการสร้างบ้านโดยปลูกอยู่ในสวนและไม่มีรั้วกั้นระหว่างสวนผลไม้ สามารถเดินไปมาระหว่างสวนได้ บ้านบางหลังต้องจัดทำรั้วกั้นเนื่องจากการสร้างรีสอร์ทในบริเวณชุมชนด้วย

3.1.7 แหล่งท่องเที่ยวของชุมชน

จุดขายของทำดำนโฮมสเตย์ คือ สวนผลไม้และความเป็นชาวสวน วัตถุประสงค์ของการเข้ามาพักของนักท่องเที่ยว คือ เพื่อสัมผัสวิถีชีวิตและชมสวนผลไม้ โดยนักท่องเที่ยวสามารถเก็บผลไม้บนต้นได้ด้วยตนเอง ได้สัมผัสชีวิตแบบโฮมสเตย์แม้ไม่เด่นชัดนัก ประกอบกับพื้นที่โดยรอบชุมชนมีแหล่งท่องเที่ยวมากมายที่ดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้แก่

- | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------|------|----------|
| - เขื่อนขุนด่านปราการชล | ระยะทาง | 1.5 | กิโลเมตร |
| - น้ำตกนางรอง | ระยะทาง | 1.5 | กิโลเมตร |
| - อุทยานวังตะไคร้ | ระยะทาง | 1.5 | กิโลเมตร |
| - สนามกอล์ฟ รอยัลฮิลล์ | ระยะทาง | 4.0 | กิโลเมตร |
| - น้ำตกสาริกา | ระยะทาง | 9.0 | กิโลเมตร |
| - น้ำตกเวียงหุบเมย | ระยะทาง | 10.0 | กิโลเมตร |
| - สัญลักษณ์ตำบลหินตั้ง | ระยะทาง | 12.0 | กิโลเมตร |
| - อ่างเก็บน้ำคลองสีเสียด | ระยะทาง | 15.0 | กิโลเมตร |
| - แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร เช่น ศูนย์ภูมิรักษ์ธรรมชาติ ศูนย์ไม้ดอกไม้ประดับ เป็นต้น | | | |

3.2 ความเป็นมาของทำดำนโฮมสเตย์

“ทำดำนโฮมสเตย์” มีจุดเริ่มต้นมาจากคุณประดิษฐ์ สุมลชา ซึ่งเป็นประธานกลุ่มทำดำนโฮมสเตย์ เดิมประกอบอาชีพขายอาหารที่น้ำตกนางรองและทำสวนผลไม้มีความคิดในการเปิดบ้านให้นักท่องเที่ยวเข้ามาพักก่อนในปี พ.ศ. 2538 แรกเริ่มจากกลุ่มวัยรุ่นนจังหวัดนครราชสีมาเป็นกลุ่มผู้ชื่นชอบการขับขีรถมอเตอร์ไซด์ได้เข้ามาขอพื้นที่ในการกางเต็นท์พักแรมและทางครอบครัวคุณประดิษฐ์ได้ให้เข้ามาพักและเล่นกิจกรรมได้ หลังจากนั้นได้มีการกล่าวถึงเกี่ยวกับการบริการที่ได้รับต่อไปยังกลุ่มอื่น ๆ ทำให้มีนักท่องเที่ยวหลายกลุ่มเข้ามาจองที่พักอยู่เสมอ อีกกลุ่มหนึ่ง คือ

กลุ่มนักศึกษาจำนวน 1 รถบัส ได้เข้ามาขอพักที่บ้านคุณประดิษฐ์และช่วยค่าใช้จ่ายภายในบ้าน รวมถึงค่าอาหารด้วยราคาเหมาจ่าย 1,000 บาท สำหรับกลุ่มนักศึกษา 30 คน ประธานกลุ่มทำค่าน โสมสเดย์ได้ริเริ่มความคิดเกี่ยวกับการจัดการบ้านพักสำหรับนักท่องเที่ยวที่เป็นระบบและสร้างรูปแบบอย่างเป็นทางการขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2542 เพื่อการแสวงหารายได้เสริมให้กับคนในชุมชนด้วยการเปิดบ้านของตนเองให้เป็นที่พักแรมแก่นักท่องเที่ยว โดยใช้ชื่อกลุ่มว่า “ทำค่าน โสมสเดย์” จึงได้ประสานงานไปยังการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ซึ่งกำลังต้องการสถานที่ที่จัดทำบ้านพักแบบ โสมสเดย์ ทำค่าน โสมสเดย์จึงได้รับการสนับสนุนการจัดการบริการบ้านพักพร้อม ๆ กับการสนับสนุนของหลายหน่วยงาน เช่น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคกลางเขต 8 องค์การบริหารส่วนตำบลเกษตรจังหวัดนครนายกได้ทำการส่งเสริมและให้ความรู้กับชาวบ้านเกี่ยวกับการจัดการบ้านพักแรมในชุมชน เพื่อพัฒนาการให้บริการที่ดี อีกทั้งศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดนครนายกได้จัดอบรมหลักสูตรผู้ให้บริการที่พักแรมในชุมชนแก่สมาชิกในการให้บริการที่ พักแก่นักท่องเที่ยวได้อย่างมีมาตรฐานและมีคุณภาพ พร้อมกับการปลูกฝังจิตสำนึกของเยาวชนให้ รักท้องถิ่น มีส่วนร่วมในกิจกรรมอนุรักษ์วัฒนธรรม ประเพณีท้องถิ่นและเผยแพร่ภูมิปัญญาไทย สมาชิกของกลุ่มทำค่าน โสมสเดย์ได้เข้ารับการฝึกอบรมเพื่อให้บริการที่ได้มาตรฐานแก่นักท่องเที่ยว การฝึกอบรมความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวรูปแบบโสมสเดย์ สุขอนามัยของบ้านพัก ความปลอดภัยในการเข้าพักของนักท่องเที่ยว การสร้างความประทับใจแก่นักท่องเที่ยว และผู้เข้าร่วมการอบรมได้รับใบประกาศนียบัตรจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงานด้วย ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจภายในกลุ่มทำค่าน โสมสเดย์ขึ้น

3.2.1 อัตราค่าใช้จ่ายในการเข้าพัก

อัตราค่าใช้จ่ายในการเข้าพักที่ทำค่าน โสมสเดย์ คือ ค่าที่พักคืนละ 100 บาทต่อคน ค่าอาหารเช้าและกลางวันมื้อละ 50 บาทต่อคน ส่วนค่าอาหารเย็น 80 บาทต่อคน หากนักท่องเที่ยวไม่ต้องการนอนที่บ้านพัก สามารถนอนในเต็นท์ที่จัดหามาเองได้ โดยคิดค่าบริการพื้นที่กางเต็นท์ คืนละ 50 บาท หากนักท่องเที่ยวไม่ได้นำเต็นท์มาเอง ผู้ประกอบการบางรายมีบริการให้เช่าเต็นท์แก่นักท่องเที่ยวอัตราค่าบริการ ดังนี้ เต็นท์นอน 2 คน 200 บาท เต็นท์นอน 4 คน 350 บาท

3.2.2 กฎระเบียบในการเข้าพัก

หากนักท่องเที่ยวต้องการพัก ณ ทำค่าน โสมสเดย์ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบการเข้าพักที่กลุ่มได้กำหนดไว้ ดังนี้

1. ต้องติดต่อผ่านศูนย์ประสานงานของทำค่าน โสมสเดย์ก่อน
2. ต้องปฏิบัติตามวัฒนธรรมและประเพณีของชุมชน เช่น แต่งกายสุภาพ ไม่แสดงกิริยาวาจาที่ไม่สุภาพเป็นการลบหลู่ ดูหมิ่นสิ่งที่เคารพของชุมชน เป็นต้น

3. ไม่นำสิ่งเสพติดเข้าชุมชน
4. ไม่พกพาอาวุธและวัตถุระเบิดเข้ามาในชุมชน
5. ต้องช่วยดูแลความสะอาดสิ่งแวดล้อมและธรรมชาติ
6. ทางกลุ่มมีสิทธิ์ที่จะพิจารณาให้เข้าพักหรือไม่ก็ได้

3.2.3 กิจกรรม

กิจกรรมที่กลุ่มท่าด่าน โสมสเตย์ได้จัดบริการให้แก่นักท่องเที่ยว มีดังนี้

1. การทำสวนผลไม้เปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวได้ร่วมทำกิจกรรมทำสวน โดยเก็บผลไม้เอง ฝึกการขายพันธุ์ไม้และสามารถซื้อผลไม้ในราคาถูกตามฤดูกาล (ภาพที่ 3.2)

ช่วงเดือนมกราคม – มีนาคม มะปราง กล้วย ขนุน

ช่วงเดือนเมษายน – พฤษภาคม มะม่วง มะไฟ กล้วย ขนุน

ช่วงเดือนพฤษภาคม – สิงหาคม เงาะ ทุเรียน มังคุด ลองกอง กระท้อนและหน่อไม้

ช่วงเดือนกันยายน – ธันวาคม ส้มโอ กล้วย ขนุน

2. การเยี่ยมชมการแกะสลักเห้งไม้ไผ่หรือเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้านหรืออาจฝึกเรียนกับช่างแกะสลักที่มีฝีมือด้วยได้

3. จักรยานบ้านเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกให้นักท่องเที่ยวในการเที่ยวชมสวน โดยไม่ทำให้เกิดมลพิษกับสิ่งแวดล้อม สร้างมลภาวะทางเสียงกับชาวบ้านและนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่น ๆ มีบริการให้เช่าในอัตรา 80 บาทต่อคันต่อวัน



ภาพที่ 3.2 นักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมในกิจกรรมเก็บผลไม้ในสวน

4. ล่องแก่งในลำน้ำนครนายกเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่ทำขายและดึงดูดนักท่องเที่ยวทุกเพศทุกวัยที่ต้องการความสนุก ปลอดภัย มีการบริการให้เช่าเรือยางและอุปกรณ์ป้องกันความปลอดภัย เช่น เสื้อชูชีพและหมวก เป็นต้น โดยจะอยู่ในดุลยพินิจของกลุ่มมีอัตราค่าบริการ ดังนี้

- เรือยาง 1,500 บาท ต่อ 10 คน ต่อ 1 ลำ ระยะทาง 4 กิโลเมตร
- เรือยาง 1,800 บาท ต่อ 10 คน ต่อ 1 ลำ ระยะทาง 6 กิโลเมตร

5. นวดแผนไทย นวดฝ่าเท้า นวดเพื่อสุขภาพ เป็นอีกทางเลือกสำหรับนักท่องเที่ยวที่เหนื่อยล้าจากการทำงานและต้องการผ่อนคลาย โดยคิดอัตราค่าบริการ 150 บาทต่อชั่วโมง (ภาพที่ 3.3)



ภาพที่ 3.3 บริการนวดแผนไทยแก่นักท่องเที่ยว

6. กิจกรรมเดินป่า ศึกษาธรรมชาติและพันธุ์ไม้หายาก พร้อมอากาศที่สดชื่น โดยความดูแลของเจ้าหน้าที่กรมป่าไม้ ซึ่งนักท่องเที่ยวควรแจ้งความประสงค์กับทางศูนย์ทำด่านโฮมสเตย์ล่วงหน้าโดยมีค่าใช้จ่าย ดังนี้

- น้ำตกนางรอง - เขาค่าน ค่าใช้จ่าย 50 บาทต่อ 10 คน
- น้ำตกนางรอง - ไทรของหิน ค่าใช้จ่าย 500 บาท ต่อ 10 คน มีเจ้าหน้าที่นำทาง

1 คน ค่าลูกหาบ (ถ้าต้องการ) 250 บาท ต่อคน

7. กิจกรรมเพนท์บอล (Paint Balls) เป็นการต่อสู้ที่ปัจจุบันเป็นที่นิยมในนักท่องเที่ยวหลายกลุ่ม (ภาพข. 19)

บทที่ 4

ผลการศึกษา

4.1 ผลการศึกษาจากประธานกลุ่มทำदानโสมสเคย

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของประธานกลุ่มทำदानโสมสเคย

คุณประดิษฐ์ สุมลทา อายุ 45 ปี เป็นประธานกลุ่มทำदानโสมสเคยและเป็นสมาชิกในหมู่บ้านทำदानมาโดยกำเนิด ได้ริเริ่มก่อตั้งทำदानโสมสเคยขึ้นในปีพ.ศ. 2542 โดยระยะเวลาที่ร่วมกลุ่มทำदानโสมสเคย คือ 8 ปี (ตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง) เดิมมีอาชีพหลัก คือ ค้าขายผลไม้และอาหารที่น้ำตกนางรอง อาชีพเสริม คือ การให้บริการบ้านพักและพื้นที่กางเต็นท์สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยว แต่ปัจจุบันการให้บริการบ้านพักได้กลายมาเป็นอาชีพหลักของครอบครัว เนื่องจากมีรายได้ที่ดีกว่าอาชีพเดิม

4.1.2 ความคิดเห็นที่มีต่อสภาพปัจจุบันและความพร้อมของแหล่งท่องเที่ยว

4.1.2.1 ความคิดเห็นที่มีต่อสภาพปัจจุบัน

การจัดการของทำदानโสมสเคย คือ มีการจัดตั้งกองทุนส่วนกลางไว้ที่ศูนย์ทำदानโสมสเคย เพื่อนำเงินมาใช้ในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ไว้สำหรับให้บริการนักท่องเที่ยว โดยข้อตกลงในการสร้างกองทุน คือ เมื่อสมาชิกกลุ่มมีรายได้จากค่าที่พัก 100 บาท ต้องนำเงินเข้ากองทุนส่วนกลาง 10 บาท ปัจจุบันพบว่า นักท่องเที่ยวบางส่วนติดต่อโดยตรงกับผู้ประกอบการบ้านอื่น ๆ เพราะนักท่องเที่ยวที่ได้เคยเข้ามาพักแล้วเกิดความคุ้นเคย โดยทางผู้ประกอบการรายนั้น ๆ ต้องมีการแจ้งกับทางศูนย์ทำदानโสมสเคยว่า ได้มีกลุ่มนักท่องเที่ยวมาจองในช่วงเวลาใด ซึ่งทางศูนย์ทำदानโสมสเคยจะทำการเก็บข้อมูลไว้ เพื่อจะได้ไม่รับนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่น ๆ เข้าพักซ้ำซ้อน แต่เดิมทางศูนย์ทำदानโสมสเคยมีการเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวทุกกลุ่มมาโดยตลอด ระยะเวลาหลังเก็บเพียงข้อมูลขั้นต้นที่นักท่องเที่ยวติดต่อเข้ามาเท่านั้น ซึ่งแต่เดิมนักท่องเที่ยวจะต้องทำการลงทะเบียนที่ศูนย์ทำदानโสมสเคย เพื่อทางศูนย์ทำदानโสมสเคยสามารถทราบได้ว่านักท่องเที่ยวเดินทางมาที่ใด จำนวนกี่คน โดยข้อมูลในส่วนนี้จะทำการรวบรวมส่งให้กับทางการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เขต 8 ภาคกลาง

ทำदानโสมสเคยปัจจุบันไม่มีโครงสร้างหรือการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน เนื่องจากลักษณะการทำโสมสเคยของทำदानโสมสเคยเป็นการปลูกบ้านที่แยกออกเป็นอิสระจากตัวบ้านของเจ้าของ เพื่อให้เกิดความเป็นส่วนตัวของนักท่องเที่ยวและเจ้าของบ้าน ทำให้ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกต้องรับผิดชอบในการจัดการเฉพาะส่วนของตนเองอย่างเป็นอิสระส่งผลให้

ผู้ประกอบการบางรายเลิกดำเนินการ เนื่องจากไม่มีเงินทุนเพื่อสร้างบ้านหรือเพิ่มเติมอุปกรณ์อำนวยความสะดวก นอกจากนี้การจัดกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้าพักทางศูนย์ท่าด่าน โสมสเคย์ต้องยึดหลักความต้องการของนักท่องเที่ยวเป็นสำคัญ โดยบางครั้งนักท่องเที่ยวมีการปฏิเสธที่จะเข้าพักบ้านพักที่ได้จัดให้ เนื่องจากไม่พึงพอใจต่อสภาพแวดล้อมโดยรอบและลักษณะการจัดบ้านของผู้ประกอบการสมาชิกรายนั้นและได้แสดงความจำนงที่จะเข้าพักที่บ้านพักของผู้ประกอบการรายอื่น ทำให้เกิดความขัดแย้งกันภายในกลุ่ม ส่งผลให้สมาชิกดังกล่าวถอนตัวออกไปประกอบอาชีพเดิม คือ เกษตรกรหรือค้าขายหรือสมาชิกบางรายเห็นช่องทางในการทำธุรกิจ จึงได้ลงทุนสร้างรีสอร์ตหรือโฮมสเคย์ของตนเองในบริเวณใกล้เคียงขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการท่าด่าน โสมสเคย์ในปัจจุบันเหลือเพียง 4 รายเท่านั้น

4.1.2.2 ความพร้อมของแหล่งท่องเที่ยว

กลุ่มท่าด่าน โสมสเคย์มีความพร้อมในการให้บริการครอบคลุมในทุกด้าน ภายหลังจากการดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลา 8 ปี โดยได้รับฝึกอบรมและแนะนำจากหน่วยงานทางภาครัฐเกี่ยวกับการทำผลผลิตแปรรูป เพื่อจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว การฝึกอบรมส่งเสริมด้านการวางแผนไทย การดูแลจัดบ้านพัก จำนวนห้องน้ำที่สามารถรองรับกับจำนวนนักท่องเที่ยวอย่างเหมาะสม การจัดการกับการดูแลอุปกรณ์เครื่องนอน การต้อนรับนักท่องเที่ยว ความพร้อมของอุปกรณ์ทางการปฐมพยาบาล การจัดกิจกรรมที่หลากหลาย เพื่อสนองต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว ประกอบด้วยการให้บริการเช่าอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น เรือยางและรถจักรยาน เป็นต้น บางครั้งถ้าเกิดความต้องการในกิจกรรมที่ทางกลุ่มท่าด่าน โสมสเคย์ไม่ได้มีการจัดเตรียมไว้ โดยทางกลุ่มท่าด่าน โสมสเคย์ได้มีเรือคายัคและสามารถประสานงานร่วมกันกันได้ เช่น ถ้าจำนวนรถจักรยานไม่พอทางกลุ่มได้มีเรือคายัคกับทางหมู่บ้านรีสอร์ตหรือเรือคายัคบริเวณใกล้เคียงมาให้บริการแก่นักท่องเที่ยว อีกทั้งกิจกรรมปั่นผา ไต่เชือก ซึ่งทางกลุ่มท่าด่าน โสมสเคย์ไม่มีอุปกรณ์และบุคลากรที่มีความชำนาญ ซึ่งท่าด่าน โสมสเคย์ได้มีก็จัดเตรียมความพร้อมที่จะให้บริการในส่วนนี้ โดยจัดการประสานงานให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อรองรับกับความต้องการในส่วนกิจกรรมของนักท่องเที่ยว

การปรับเปลี่ยนรูปแบบและเนื้อหาการให้บริการ ท่าด่าน โสมสเคย์จัดบริการให้มีตรงตามนักท่องเที่ยวเป้าหมาย โดยกลุ่มท่าด่าน โสมสเคย์ได้เตรียมโปรแกรมให้นักท่องเที่ยวได้เลือกตามความต้องการ 2 กลุ่ม คือ การเข้าพักเพื่อท่องเที่ยวทำกิจกรรมและการเข้าพักเพื่อศึกษาดูงาน ได้มีการเตรียมการวางแผนให้ว่าในช่วงเช้าไปดูงานแกะสลักหง้าไม้ไผ่ ช่วงสายชมต้นไม้สวยงามและวิธีการจัดการด้านการเกษตรของบ้านลุงไสว โดยขึ้นอยู่กับแต่ละกลุ่มของนักท่องเที่ยวว่าสนใจในโปรแกรมที่ได้จัดไว้ให้หรือไม่ ซึ่งทางกลุ่มท่าด่าน โสมสเคย์ได้นำเสนอรายการของกิจกรรมต่าง ๆ ให้กับนักท่องเที่ยวว่ามีอะไรบ้างและนักท่องเที่ยวต้องการให้กิจกรรม

เป็นอย่างไร ส่งผลให้บางครั้งต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบ เนื้อหาให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยว

นักท่องเที่ยวสมัยก่อนมีความแตกต่างกับปัจจุบัน แต่ก่อนนักท่องเที่ยวไม่เคยส่งเสียงดังรบกวนหรือดื่มแอลกอฮอล์ เริ่มมีการส่งเสียงดังในช่วง พ.ศ. 2549 จากการที่นักท่องเที่ยวเข้ามาพักจำนวนมาก ส่งผลให้โฮมสเตย์แห่งนี้เสมือนรีสอร์ทที่นักท่องเที่ยวเดินทางเพื่อการบันเทิงมากกว่ามีความต้องการแบบวิถีชุมชนวัฒนธรรม อีกทั้งพบว่านักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นสามารถร้องขอให้จัดกิจกรรมนันทนาการได้ เช่น ร้องเพลง โดยทางกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์สามารถตอบสนองความต้องการให้ได้ เพื่อแสดงความเป็นกันเองเปรียบเสมือนเป็นญาติกัน อาจเพราะทางกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ได้มีการอนุญาตและไม่เข้มงวดทำให้ปัจจุบันนักท่องเที่ยวทุกกลุ่มที่เข้ามาพักเน้นเรื่องความบันเทิงมากกว่าการเดินทางมาเพื่อต้องการเรียนรู้วิถีชีวิตในชุมชนและเรียนรู้ทางการเกษตร หรือว่าทางกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ไม่ได้มีข้อห้ามหรือมีเป็นกฎระเบียบขึ้นป้ายแจ้งไว้ตามบ้านทุกหลัง ซึ่งจะต้องมีการไต่ตรองว่าจะได้นักท่องเที่ยวที่ตรงตามเป้าหมายนั้นมีมากน้อยและมีขอบเขตเพียงใด ซึ่งแต่ละกลุ่มของนักท่องเที่ยวมักมีการสอดแทรกผู้ที่ต้องการดื่มแอลกอฮอล์ ส่วนหนึ่งเพื่อความบันเทิง เล่นดนตรี ร้องเพลง ทั้งที่เพื่อมาศึกษาวิถีชีวิตชาวบ้านและการศึกษาด้านการเกษตร ส่งผลให้นักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นพบเห็นว่าสามารถทำกิจกรรมดังกล่าวได้ จึงมีการร้องขอและมีการบอกขยายต่อ หลังจากนั้นนักท่องเที่ยวที่ต้องการเข้าพักส่วนใหญ่ได้แจ้งทางศูนย์ทำค่านโฮมสเตย์ เพื่อร้องขอให้มีการติดตั้งคานาโอเกะหรือจัดพื้นที่สำหรับกิจกรรมกลางคืน โดยที่ทางศูนย์ทำค่านโฮมสเตย์ไม่สามารถดำเนินการได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

ผู้ประกอบการรายอื่นที่แยกตัวออกไปอย่างชัดเจนได้แก่ อิงธารรีสอร์ท ไชแสงรีสอร์ท ภูงามรีสอร์ท และสำราญโฮมสเตย์ ยังมีการประสานงานและเป็นเครือข่ายกันหลายด้าน เช่น กฎระเบียบการส่งเสียงรบกวน การงดทำกิจกรรมหลังเวลา 23.00 น. หรือการเป็นธุระจัดหานักท่องเที่ยว บางครั้งการรองรับของกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ไม่เพียงพอต่อจำนวนนักท่องเที่ยวจึงต้องมีการประสานงานกับสถานที่ใกล้เคียงเพื่อจัดหาที่พักให้ บางครั้งอาจได้ส่วนลดหรือทางกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายส่วนเกินที่เกิดขึ้น

4.1.3 ความคิดเห็นด้านบวกและลบที่ส่งผลกระทบต่อทำค่านโฮมสเตย์

4.1.3.1 ความคิดเห็นด้านบวก

ทำค่านโฮมสเตย์แต่ก่อนทางเข้าเป็นถนนลูกรังเกิดผลกระทบด้านมลภาวะทางอากาศ ภายหลังมีหน่วยงานราชการของท้องถิ่นได้ทำการพัฒนาและปรับปรุงถนนเข้าตัวหมู่บ้านทำให้นักท่องเที่ยวมีความสะดวกและมีสภาพอากาศที่ดีขึ้น

มีการตั้งจุดจำหน่ายสินค้าทางการเกษตรของทำดำนโฮมสเตย์ ส่งผลให้กลุ่มเกษตรกรทำดำนและประชาชนในชุมชนใกล้เคียงสามารถนำสินค้ามาวางจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยวโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ส่งผลให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นและทำให้เกิดการพัฒนาทัศนคติผลิตภัณฑ์แปรรูปท้องถิ่นต่าง ๆ เพื่อวางจำหน่ายและเป็นการแสดงความสามารถของภูมิปัญญาชาวบ้านได้อีกทางหนึ่งด้วย

4.1.3.2 ความคิดเห็นด้านลบ

ปัจจุบันความสามารถในการรองรับของพื้นที่ไม่เพียงพอกับจำนวนนักท่องเที่ยว ส่งผลให้ทางผู้ประกอบการต้องมีการตัดต้นไม้เพื่อเป็นการจัดการกับพื้นที่และเป็นการสะดวกในการก่อสร้างบ้านพัก ผลกระทบที่เกิดขึ้นเป็นการทำลายทัศนียภาพและสภาพแวดล้อมภายในทำดำนโฮมสเตย์

ข้อจำกัดของพื้นที่ที่เป็นอุปสรรคต่อการท่องเที่ยวในส่วนของหน่วยงานท้องถิ่น คือ ระยะเวลาที่หน่วยงานท้องถิ่นไม่ให้ความร่วมมือเท่าที่ควร เนื่องจากมีความเห็นว่ากลุ่มทำดำนโฮมสเตย์มีรายได้เป็นของตนเองและคงไม่ต้องการความช่วยเหลือใด ๆ จากหน่วยงานท้องถิ่น ส่งผลให้การจัดการปัญหาบางส่วนเป็นไปอย่างล่าช้า เช่น หารถขยะในชุมชน เป็นต้น

4.1.4 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการพัฒนา และการปรับปรุงชุมชนทำดำนโฮมสเตย์

ข้อเสนอแนะจากประธานกลุ่มเกี่ยวกับการพัฒนาและการปรับปรุงชุมชนทำดำนโฮมสเตย์ มีดังนี้

1. ความเจริญของสังคมท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ทำให้เกิดธุรกิจบริการบ้านพักกระจายรอบบริเวณกลุ่มทำดำนโฮมสเตย์ ส่งผลให้ต้องกำหนดขอบเขตของแต่ละบ้านขึ้น ซึ่งต่างจากเมื่อก่อนที่คนในชุมชนจะอยู่แบบไม่ต้องมีรั้ว มีขอบเขต แต่เมื่อมีจำนวนของรีสอร์ทภายในบริเวณชุมชนเพิ่มขึ้น ทางกลุ่มทำดำนโฮมสเตย์จำเป็นต้องมีการกำหนดบริเวณบ้านว่าเป็นเขตของบ้านใด เนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายไม่สามารถดูแลได้อย่างทั่วถึงและไม่สามารถแยกแยะได้ว่าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวของโฮมสเตย์หรือของรีสอร์ทใกล้เคียง เพราะในปัจจุบันสามารถเดินเข้าออกได้ทุกทาง อาจส่งผลให้เกิดอันตรายกับนักท่องเที่ยวที่เข้าพักในโฮมสเตย์ได้

2. การจัดเจ้าหน้าที่ดูแลความปลอดภัยให้เป็นเวรยามนั้นส่งผลให้ทำดำนโฮมสเตย์กลายเป็นรีสอร์ทขึ้น โดยทางกลุ่มทำดำนโฮมสเตย์ได้มีการแจ้งเตือนนักท่องเที่ยวให้มีความระมัดระวังทรัพย์สินตนเองเบื้องต้น ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญเรื่องหนึ่งที่ทางกลุ่มทำดำนโฮมสเตย์ต้องมาปรึกษาหารือกันต่อไป

3. ด้านการประชาสัมพันธ์ ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวรวบรวมข้อมูลจากทางเว็บไซต์ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย จากประสบการณ์ที่เคยเกิดขึ้นคือ ในปีพ.ศ.2543-2544 ได้มี

หนังสือพิมพ์ฉบับหนึ่งประชาสัมพันธ์แนะนำแหล่งท่องเที่ยวทำค่านโฮมสเตย์ ทำให้ผู้ที่ได้รับทราบข้อมูลเกิดความสนใจและได้เดินทางมาที่ทำค่านโฮมสเตย์จำนวนมาก อีกทั้งไม่ได้มีการแจ้งความประสงค์กับทางศูนย์ทำค่านโฮมสเตย์ล่วงหน้า ทำให้การจัดพื้นที่เพื่อต้อนรับ การดูแล การแนะนำ หรือการประสานงานกับนักท่องเที่ยวแต่ละกลุ่มเป็นไปอย่างไม่ทั่วถึง ทำให้นักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการช่วงนั้นเกิดความไม่ประทับใจ

4.2 ผลจากการศึกษากับผู้ประกอบการทำค่านโฮมสเตย์

4.2.1 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการทำค่านโฮมสเตย์

ผู้ประกอบการทำค่านโฮมสเตย์มีทั้งหมด 4 ราย แบ่งเป็นชาย 2 รายและหญิง 2 ราย มีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 40-60 ปี เดิมประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร จำหน่ายผลผลิตและสินค้าแปรรูปทางการเกษตร ปัจจุบันอาชีพหลักของผู้ประกอบการแต่ละรายมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น ดังนี้

1. คุณประดิษฐ์ สุมลทา อาชีพหลัก คือ การจัดบริการบ้านพักให้นักท่องเที่ยวในรูปแบบโฮมสเตย์และปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์
2. คุณปรีชา สุมลทา ผู้จัดการกิจกรรมต่าง ๆ ให้ทางกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ในส่วนของ การให้เช่าอุปกรณ์ เช่น บริการเช่าเต็นท์ บริการเช่าเรือยาง บริการเช่ารถ ATV รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ โดยมีเครือข่ายกับสถานที่ท่องเที่ยวภายนอก รวมทั้งมีธุรกิจบ้านพักแบบโฮมสเตย์ไว้บริการอีกด้วย อาชีพเดิม คือ ส่งออกผลผลิตทางการเกษตรไปต่างประเทศ
3. คุณสมใจ ข้วยเขียว เป็นหัวหน้ากลุ่มเกษตรกรแม่บ้านทำค่าน มีประกอบอาชีพหลัก คือ ชาวสวน ส่วนอาชีพเสริม คือ การจัดบ้านพักแบบโฮมสเตย์และประกอบอาหาร เพื่อจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยวทั้งของโฮมสเตย์และรีสอร์ทในบริเวณใกล้เคียง
4. คุณสายันต์ จุฑาธิปไตย อาชีพเดิม คือ ค้าขาย ส่วนอาชีพเสริม คือ การบริการนวดแผนไทยให้กับนักท่องเที่ยวตามโฮมสเตย์และรีสอร์ท ปัจจุบันอาชีพหลัก คือ บริการนวดแผนไทยและบริการที่พักแบบโฮมสเตย์แก่นักท่องเที่ยว

4.2.2 ศึกษาการบริหารจัดการโฮมสเตย์ของผู้ประกอบการทำค่านโฮมสเตย์

ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการทำค่านโฮมสเตย์เป็นคนในท้องถิ่น โดยกำเนิดและได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกับทางกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์ด้วยความสมัครใจ โดยมีเหตุผลเกี่ยวกับการทำที่พักแบบโฮมสเตย์ว่าส่งผลดีต่อรายได้ให้กับครอบครัว โดยการเลือกนักท่องเที่ยวจะขึ้นอยู่กับจัดการของทางประธานกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์หรือศูนย์ทำค่านโฮมสเตย์ รวมถึงการติดต่อโดยตรงกับทาง

ผู้ประกอบการเอง ซึ่งประการหลังเป็นนักท่องเที่ยวที่มีความคุ้นเคยและเคยเข้าใช้บริการกับทางผู้ประกอบการรายนั้นมาก่อน ส่วนของการรับนักท่องเที่ยวทางผู้ประกอบการแต่ละรายไม่ได้มีการกำหนดองค์ประกอบต่าง ๆ เช่น อายุ อาชีพและเพศในกลุ่มของนักท่องเที่ยว รวมทั้งความสามารถในการรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวที่ขึ้นขึ้นอยู่กับศักยภาพบ้านพักของผู้ประกอบการแต่ละรายและความเหมาะสม (ตารางที่ 4.1)

ปัจจุบันนักท่องเที่ยวได้เข้ามาใช้บริการบ้านพักตลอดช่วงสุดสัปดาห์หรือวันหยุดราชการ เนื่องจากท่าด่านโฮมสเตย์มีระยะทางไม่ไกลจากกรุงเทพมหานครมากนัก การเดินทางสะดวกและกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวเลือกทำส่วนใหญ่ คือ การล่องแก่งและการสังสรรค์กันภายในกลุ่มของตนเอง เช่น การร้องเพลง โดยผู้ประกอบการมักไม่ค่อยมีกิจกรรมที่ทำร่วมกับนักท่องเที่ยว เนื่องจากนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการมาเพื่อพักผ่อนต้องการความเป็นส่วนตัวและมีกิจกรรมกันเองภายในกลุ่มของตนเอง ในบางครั้งผู้ประกอบการบางรายมีการประกอบอาหารหรือการรับประทานอาหารร่วมกันกับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเป็นลักษณะของกลุ่มใหญ่ ในช่วงที่มีนักท่องเที่ยวเข้าพักเป็นจำนวนมากทางผู้ประกอบการจะต้องทำการชี้แจงกฎระเบียบการเข้าพักและการดูแลความปลอดภัยเบื้องต้นแก่นักท่องเที่ยวภายหลังจากมีการติดต่อเข้าพักทุกครั้ง เพื่อที่นักท่องเที่ยวจะปฏิบัติได้อย่างถูกต้องและทางผู้ประกอบการเองไม่เคยพบปัญหาในส่วนของการไม่รับฟังหรือไม่ปฏิบัติตามระเบียบชุมชนของนักท่องเที่ยว

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดของสมาชิกกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์

รายชื่อผู้ประกอบการ	จำนวนบ้านพัก (หลัง)	จำนวนห้องพัก (หลัง)	จำนวน ห้องน้ำ (ห้อง)	นักท่องเที่ยว ที่รับได้ (คน)
คุณประดิษฐ์ สุมลชา	4	8	11	50-60
คุณปรีชา สุมลชา	4	5	5	50-60
คุณสมใจ ชัยเชียว	2	3	5	30-40
คุณสายันห์ จุฑาธิปไตย	1	1	1	8-10

ด้านการดูแลสถานที่พักของนักท่องเที่ยวทางผู้ประกอบการได้มีการเตรียมอุปกรณ์เครื่องนอน เช่น เตียงนอนหรือที่นอนสำหรับปูพื้น ผ้าปูที่นอน หมอนและผ้าห่ม โดยมีการจัดและเปลี่ยนอุปกรณ์ต่างๆ ทุกครั้ง มีการทำความสะอาดห้องพัก ห้องน้ำและบริเวณรอบบ้านพัก โดยงบประมาณการทำความสะอาดส่วนใหญ่เป็นความรับผิดชอบของแต่ละผู้ประกอบการรายนั้น ๆ ขึ้นคอนการกำจัดขยะของแต่ละบ้าน ส่วนใหญ่มักเป็นการแยกประเภทของขยะ คือ ถ้ำขยะเหล่านั้นสามารถย่อยสลายได้จะนำมาเป็นปุ๋ยให้กับต้นไม้หรือทำการฝังกลบ ส่วนที่เหลือจะทำการเผาใน

สถานที่ที่ผู้ประกอบการแต่ละรายได้มีการจัดเตรียมสถานที่ไว้หรือถ้าเป็นประเภทขวดแก้วขวดพลาสติกจะแยกไว้เพื่อจำหน่าย

ค่านักท่องเที่ยวที่เคยมาพักแรมส่วนใหญ่มักจะกลับมาใช้บริการซ้ำ เนื่องจากบรรยากาศของท่าด่าน โสมสเคย์อยู่ใกล้แหล่งธรรมชาติ อีกทั้งเจ้าของบ้านมีความเป็นกันเองกับนักท่องเที่ยวและอัตราราคาที่พักนั้นถูกกว่าที่พักแรมในลักษณะอื่น ๆ การที่กลุ่มท่าด่าน โสมสเคย์ไม่ได้มีการปรับขึ้นราคาที่พักตามภาวะเศรษฐกิจหรือการเปลี่ยนแปลงของสังคม เนื่องจากเป็นอัตรามาตรฐานที่ได้กำหนดขึ้น โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

4.2.3 ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการปรับปรุงของท่าด่านโสมสเคย์

ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการปรับปรุงในท่าด่าน โสมสเคย์ของผู้ประกอบการ คือ

1. การเพิ่มจำนวนบ้านพัก เพื่อรองรับกับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มสูงขึ้น
2. การปรับปรุงเรื่องน้ำบาดาล เนื่องจากจะเกิดปัญหาในบางช่วงที่มีกลุ่มนักท่องเที่ยว

เข้ามาพักจำนวนมากทำให้การไหลของน้ำลดลง

3. การดูแลและการบริการของแต่ละผู้ประกอบการแต่ละรายไม่ทั่วถึง ส่งผลให้นักท่องเที่ยวบางกลุ่มเกิดความไม่ประทับใจ

4.3 ผลการสอบถามสำหรับนักท่องเที่ยว

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของนักท่องเที่ยว

4.3.1 เพศ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักในท่าด่าน โสมสเคย์ ช่วงเดือนมกราคม พ.ศ.2551 จำนวน 59 คนพบว่า ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวเพศชาย ร้อยละ 61.0 เพศหญิง ร้อยละ 39.0 (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	36	61.0
หญิง	23	39.0
รวม	59	100.0

4.3.2 อายุ

ข้อมูลด้านอายุพบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 72.9 อยู่ในช่วงกลุ่มอายุ 21-30 ปี รองลงมาร้อยละ 13.6 อยู่ในช่วงอายุ 31-40 ปี และช่วงอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 8.5 (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ช่วงอายุ 21-30 ปี	43	72.9
ช่วงอายุ 31-40 ปี	8	13.6
ช่วงอายุ 41-50 ปี	5	8.5
อายุตั้งแต่ 51 ปีขึ้นไป	3	5.1
รวม	59	100.0

4.3.3 สถานภาพสมรส

การศึกษาสถานภาพของนักท่องเที่ยวพบว่า ร้อยละ 72.9 เป็นโสดและร้อยละ 27.1 สมรส (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกสถานภาพการสมรส

สถานภาพการสมรส	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โสด	43	72.9
สมรส	16	27.1
รวม	59	100.0

4.3.4 ระดับการศึกษา

การศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 69.5 มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี รองลงมาร้อยละ 13.6 มีการศึกษาในระดับอนุปริญญาและระดับมัธยมศึกษาเท่ากัน (ตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า	8	13.6
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	8	13.6
ปริญญาตรี	41	69.5
สูงกว่าปริญญาตรี	2	3.4
รวม	59	100.0

4.3.5 อาชีพ

ด้านอาชีพพบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 49.1 ประกอบอาชีพเป็นพนักงานและลูกจ้างของบริษัทเอกชน รองลงมาร้อยละ 15.2 อาชีพค้าขายและประกอบกิจการส่วนตัว (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
พนักงานและลูกจ้างบริษัทเอกชน	29	49.1
ค้าขายและประกอบกิจการส่วนตัว	9	15.2
นักศึกษาระดับปริญญาตรี	8	13.6
รับจ้าง	6	10.2
รับราชการ	4	6.8
แม่บ้าน	3	5.1
เกษตรกร	2	3.4
รวม	59	100.0

4.3.6 รายได้

ผลการศึกษารายได้ของนักท่องเที่ยว พบว่าส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 49.1 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในช่วง 10,000-20,000 บาท รองลงมาร้อยละ 39.0 รายได้ต่อเดือน น้อยกว่า 10,000 บาท รายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท เท่ากับรายได้ตั้งแต่ 40,001 บาทขึ้นไป คือ ร้อยละ 5.1 และรายได้ระหว่าง 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.7 (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามรายได้

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 10,000 บาท	23	39.0
10,000-20,000 บาท	29	49.1
20,001-30,000 บาท	1	1.7
30,001-40,000 บาท	3	5.1
ตั้งแต่ 40,001 บาท ขึ้นไป	3	5.1
รวม	59	100.0

4.3.7 ภูมิสำเนาของนักท่องเที่ยว

ผลการศึกษา พบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ร้อยละ 39.0 เป็นคนกรุงเทพมหานคร รองลงมาคือ ร้อยละ 10.2 จังหวัดศรีสะเกษ ร้อยละ 6.8 จังหวัดปราจีนบุรี จังหวัดสมุทรปราการ ร้อยละ 5.1 จังหวัดขอนแก่น นครศรีธรรมราช นนทบุรี บุรีรัมย์ แพร่ อุบลราชธานี มีร้อยละ 3.4 เท่ากันและจังหวัดเชียงใหม่ พิษณุโลก ร้อยเอ็ด ระยอง สระแก้ว หนองคายและอ่างทองเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.7 (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามภูมิสำเนา

จังหวัด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	23	39.0
ศรีสะเกษ	6	10.2
ปราจีนบุรี	4	6.8
สมุทรปราการ	3	5.1
ขอนแก่น	2	3.4
นครศรีธรรมราช	2	3.4
นนทบุรี	2	3.4
บุรีรัมย์	2	3.4
แพร่	2	3.4
อุบลราชธานี	2	3.4
เชียงใหม่	1	1.7
พิษณุโลก	1	1.7
ร้อยเอ็ด	1	1.7

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

จังหวัด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ระยอง	1	1.7
สระแก้ว	1	1.7
หนองคาย	1	1.7
อ่างทอง	1	1.7
รวม	59	100.0

4.3.8 จำนวนสมาชิกในกลุ่มของนักท่องเที่ยว

สำหรับจำนวนสมาชิกในกลุ่มที่เดินทางมาทำด่าน โสมสเคย์นั้น พบว่าร้อยละ 37.3 เป็นกลุ่มที่มีจำนวนสมาชิกตั้งแต่ 6 คนขึ้นไป รองลงมา ร้อยละ 33.9 เป็นกลุ่มที่มีจำนวนสมาชิก 1-2 คน และร้อยละ 8.5 เป็นกลุ่มที่มีจำนวนสมาชิก 3-5 คน (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามจำนวนสมาชิกของนักท่องเที่ยว

จำนวนสมาชิกในกลุ่ม (คน)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-2 คน	20	33.9
3-5 คน	17	28.8
ตั้งแต่ 6 คนขึ้นไป	22	37.3
รวม	59	100.0

4.3.9 ประเภทนักท่องเที่ยว

ประเภทของนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาทำด่าน โสมสเคย์ในครั้งนี้ พบว่าร้อยละ 42.4 เป็นนักท่องเที่ยวเดินทางมากับครอบครัวและญาติ รองลงมา ร้อยละ 35.6 เดินทางมากับกลุ่มเพื่อน ร้อยละ 10.1 เดินทางมากับสถานศึกษา ร้อยละ 6.8 เดินทางมาคนเดียว และร้อยละ 5.1 เดินทางมากับกลุ่มบริษัทและโรงงาน (ตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.10 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามประเภทนักท่องเที่ยว

ลักษณะการเดินทาง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ครอบครัวและญาติ	25	42.4
กลุ่มเพื่อน	21	35.6
สถานศึกษา	6	10.1
คนเดียว	4	6.8
กลุ่มบริษัทและโรงงาน	3	5.1
รวม	59	100.0

4.3.10 พาหนะที่ใช้ในการเดินทาง

พาหนะที่ใช้ในการเดินทางของนักท่องเที่ยว พบว่า ร้อยละ 59.3 เป็นนักท่องเที่ยวเดินทางมาโดยใช้รถยนต์ส่วนบุคคล รองลงมาร้อยละ 16.9 เดินทางโดยรถตู้ ร้อยละ 11.9 เดินทางโดยรถประจำทาง ร้อยละ 10.2 เดินทางโดยรถทัวร์ปรับอากาศ (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.11 กลุ่มนักท่องเที่ยวจำแนกตามพาหนะในการเดินทาง

ชนิดของพาหนะ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รถยนต์ส่วนบุคคล	35	59.3
รถตู้	10	16.9
รถประจำทาง	7	11.9
รถทัวร์ปรับอากาศ	6	10.2
รถจักรยานยนต์	1	1.7
รวม	59	100.0

4.3.11 ระยะเวลาที่เข้าพักในท่าด่านโฮมสเตย์

ระยะเวลาที่เข้าพักในท่าด่านโฮมสเตย์ นักท่องเที่ยวพัก พบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 79.7 นิยมพักช่วงเวลา 1-2 วัน รองลงมาร้อยละ 18.6 พักระยะเวลา 3-5 วัน และร้อยละ 1.7 พักตั้งแต่ 6 วันขึ้นไป (ตารางที่ 4.12)

ตารางที่ 4.12 ระยะเวลาที่เข้าพักในท่าด่านโฮมสเตย์

ระยะเวลาพัก (คืน)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-2 วัน	47	79.7
3-5 วัน	11	18.6
ตั้งแต่ 6 วันขึ้นไป	1	1.7
รวม	59	100.0

4.3.12 ความถี่ในการเดินทางมาท่าด่านโฮมสเตย์ของนักท่องเที่ยว

ผลการศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 84.7 เดินทางมาท่องเที่ยวท่าด่านโฮมสเตย์เป็นครั้งแรก รองลงมา ร้อยละ 13.6 เคยมามากกว่า 1 ครั้ง และร้อยละ 1.7 ไม่ตอบคำถาม (ตารางที่ 4.13)

ตารางที่ 4.13 ความถี่ในการเดินทางมาท่าด่านโฮมสเตย์

จำนวน(ครั้ง)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เคยมามากกว่า 1 ครั้ง	8	13.8
เคยมาครั้งแรก	50	86.2
รวม	58	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 1 คน

ผลการศึกษาด้านการจัดการและปัจจัยที่ส่งผลต่อนักท่องเที่ยวในการเข้าพักที่ท่าด่านโฮมสเตย์

4.3.13 แหล่งข้อมูลที่ทำให้นักท่องเที่ยวรู้จักท่าด่านโฮมสเตย์

นักท่องเที่ยวรู้จักท่าด่านโฮมสเตย์จากครอบครัวและเพื่อนคิดเป็นร้อยละ 28.8 รองลงมาที่ร้อยละ 23.7 ทราบจากอินเทอร์เน็ตและรู้จักเมื่อเดินทางผ่านมามีร้อยละเท่ากัน (ตารางที่ 4.14)

ตารางที่ 4.14 แหล่งข้อมูลที่ทำให้รู้จักทำค่านโสมสเคย์

แหล่งข้อมูลที่ทำให้รู้จักทำค่านโสมสเคย์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ครอบครัวหรือเพื่อน	17	28.8
อินเทอร์เน็ต	14	23.7
รู้จักเมื่อเดินทางผ่านมา	14	23.7
วารสารการท่องเที่ยว	8	13.6
รายการโทรทัศน์	6	10.2
รวม	59	100.0

4.3.14 วัตถุประสงค์ในการเข้าพักของนักท่องเที่ยว

สำหรับวัตถุประสงค์ในการเข้าพักของนักท่องเที่ยวในครั้งนี ส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 35.6 มีวัตถุประสงค์เพื่อพักผ่อน รองลงมาร้อยละ 15.2 เพื่อศึกษาและดูงาน (ตารางที่ 4.15)

ตารางที่ 4.15 วัตถุประสงค์การเข้าพัก

วัตถุประสงค์ในการเข้าพัก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
พักผ่อน	21	35.6
ศึกษาหรือดูงาน	9	15.2
ใกล้ชิดกับธรรมชาติหรือบรรยากาศที่ดี	7	11.8
ประหยัดเวลาในการเดินทาง	6	10.2
ทำกิจกรรมร่วมกับครอบครัวหรือกลุ่มเพื่อน	6	10.2
หาประสบการณ์ใหม่ๆ	5	8.5
ประหยัดค่าใช้จ่าย	5	8.5
รวม	59	100.0

4.3.15 ลักษณะบ้านพักที่นักท่องเที่ยวต้องการ

จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 45.6 นักท่องเที่ยวต้องการตัวบ้านที่แยกออกเป็นอิสระ รองลงมาร้อยละ 35.1 มีบรรยากาศร่มรื่นและใกล้ชิดกับธรรมชาติ (ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.16 ลักษณะบ้านพักที่นักท่องเที่ยวต้องการ

ลักษณะบ้านพัก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
แยกตัวบ้านออกเป็นอิสระ	26	45.6
ร่วมรั้วและใกล้แหล่งธรรมชาติ	20	35.1
หุ้รหรัสะดวกสบาย	7	12.3
บ้านทรงไทยโบราณ	4	7.0
รวม	57	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 2 คน

4.3.16 ความคาดหวังของนักท่องเที่ยวต่อการปฏิบัติตัวของเจ้าบ้าน

นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 82.8 ต้องการให้เจ้าของบ้านมีความเป็นกันเอง รองลงมาร้อยละ 17.2 ต้องการให้มีการแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวและกิจกรรม (ตารางที่ 4.17)

ตารางที่ 4.17 ความคาดหวังที่มีต่อการปฏิบัติตัวเมื่อแรกเข้าพักเจ้าของบ้าน

ความคาดหวัง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มีความเป็นกันเอง	48	82.8
แนะนำสถานที่หรือกิจกรรม	10	17.2
รวม	58	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 1 คน

4.3.17 การสร้างบรรยากาศขณะเข้าพักของเจ้าของบ้านต่อนักท่องเที่ยว

ผลการศึกษาพบว่าร้อยละ 94.4 เจ้าของบ้านมีความเป็นกันเองหรือมีอัธยาศัยที่ดีต่อนักท่องเที่ยว รองลงมาร้อยละ 5.6 เป็นการแนะนำกิจกรรมและสถานที่ท่องเที่ยว (ตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.18 บรรยากาศขณะเข้าพักของเจ้าของบ้าน

บรรยากาศขณะเข้าพักของเจ้าของบ้าน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อัธยาศัยดีหรือมีความเป็นกันเอง	51	94.4
แนะนำกิจกรรมและสถานที่ท่องเที่ยว	3	5.6
รวม	54	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 5 คน

4.3.18 กิจกรรมที่เจ้าของบ้านและนักท่องเที่ยวทำร่วมกัน

จากการศึกษาพบว่านักท่องเที่ยวกับเจ้าบ้าน ได้มีกิจกรรมร่วมกันคิดเป็นร้อยละ 62.8 คือ ประกอบอาหาร รองลงมาร้อยละ 23.3 ไม่มีกิจกรรมร่วมกัน ร้อยละ 9.3 ทำกิจกรรมทางการเกษตร และร้อยละ 4.6 ร้องเพลง (ตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.19 กิจกรรมที่ทำร่วมกับเจ้าของบ้าน

กิจกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประกอบอาหารร่วมกัน	27	62.8
ไม่มีกิจกรรมร่วมกัน	10	23.3
กิจกรรมทางการเกษตร	4	9.3
ร้องเพลง	2	4.6
รวม	43	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 16 คน

4.3.19 บรรยากาศและสภาพแวดล้อมรอบ ๆ บริเวณท่าด่านโฮมสเตย์

จากการศึกษาความพึงพอใจในบรรยากาศและสภาพแวดล้อมพบว่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 69.8 นักท่องเที่ยวชอบในความเป็นธรรมชาติ ร่มรื่นและอากาศดี รองลงมา ร้อยละ 30.2 ความสงบ (ตารางที่ 4.20)

ตารางที่ 4.20 บรรยากาศและสภาพแวดล้อมโดยรอบท่าด่านโฮมสเตย์

สภาพแวดล้อม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ความเป็นธรรมชาติ ร่มรื่นและอากาศดี	37	69.8
ความสงบ	16	30.2
รวม	53	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 6 คน

4.3.20 กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการ

กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการสัมผัสส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 29.2 ต้องการทำกิจกรรมล่องแก่ง รองลงมา ร้อยละ 20.8 ทำกิจกรรมทางการเกษตร ร้อยละ 18.7 กิจกรรมเดินป่า ร้อยละ 16.7 ประกอบอาหารและขนมของท้องถิ่น (ตารางที่ 4.21)

ตารางที่ 4.21 กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการ

กิจกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ส่องแก่ง	14	29.2
กิจกรรมทางการเกษตร	10	20.8
เดินป่า	9	18.7
ประกอบอาหารและขนมของท้องถิ่น	8	16.7
กิจกรรม Paint Balls	3	6.2
กิจกรรมรอบกองไฟ	2	4.2
พายเรือแคนู	2	4.2
รวม	48	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 11 คน

4.3.21 องค์ประกอบที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้าพักในท่าด่านโฮมสเตย์

องค์ประกอบที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวในการเข้าพักในท่าด่านโฮมสเตย์ส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 35.6 คือ ราคาที่พักไม่แพง รองลงมาร้อยละ 33.9 บรรยากาศและสภาพแวดล้อมที่ดี ร้อยละ 13.5 ส่องแก่ง ร้อยละ 8.5 เดินป่าและกิจกรรมทางการเกษตร ร้อยละ 5.1 (ตารางที่ 4.22)

ตารางที่ 4.22 องค์ประกอบที่ดึงดูดให้เข้าพักในท่าด่านโฮมสเตย์

องค์ประกอบ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ราคาไม่แพง	21	35.6
สภาพแวดล้อมและบรรยากาศดี	20	33.9
ส่องแก่ง	8	13.5
เดินป่า	5	8.5
กิจกรรมทางการเกษตร	3	5.1
รวม	57	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 2 คน

4.3.22 กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวเลือกทำระหว่างเข้าพัก

จากการศึกษาพบว่า กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวเลือกทำมากที่สุดในช่วงเข้าพักคิดเป็นร้อยละ 58.9 คือ ส่องแก่ง รองลงมาร้อยละ 30.4 เดินป่าและร้อยละ 10.7 เป็นการชมสวน (ตารางที่ 4.23)

ตารางที่ 4.23 กิจกรรมที่เลือกทำระหว่างเข้าพัก

กิจกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ล่องแก่ง	33	58.9
เดินป่า	17	30.4
การชมสวน	6	10.7
รวม	56	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยวไม่ออกความเห็น 3 คน

4.3.23 ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว

การศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวมีความพึงพอใจต่อความสะอาด ความปลอดภัย การบริการ และสถานที่พักอยู่ในระดับมาก ที่ร้อยละ 86.4 74.6 64.4 และ 61.0 ตามลำดับ (ตาราง 4.24)

ตารางที่ 4.24 ความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว

ความพึงพอใจ	มาก	ปานกลาง	น้อย	รวม
ความสะอาด	51 (86.4)	8 (13.6)	0 (-)	59 (100.0)
ความปลอดภัย	44 (74.6)	11 (20.3)	3 (5.1)	59 (100.0)
การบริการ	38 (64.4)	18 (30.5)	3 (5.1)	59 (100.0)
สถานที่พัก	36 (61.0)	26 (35.6)	2 (3.4)	59 (100.0)

หมายเหตุ ในเครื่องหมายวงเล็บ () แสดงสัดส่วนร้อยละจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลงความเห็นเรื่องความพึงพอใจในด้านของความสะอาด ความปลอดภัย การบริการและสถานที่พัก

4.3.24 ความเหมาะสมด้านราคาที่พัก ราคาค่าบริการต่าง ๆ และกฎระเบียบการเข้าพักของทำด่านโฮมสเตย์

การศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ มีความคิดเกี่ยวกับราคาค่าที่พัก ค่าบริการต่าง ๆ และกฎระเบียบการเข้าพักว่ามีความเหมาะสม ร้อยละ 96.9 และ 91.1 ตามลำดับ (ตาราง 4.25)

ตารางที่ 4.25 ความเหมาะสมด้านราคาและกฎระเบียบการเข้าพักของท่าด่านโฮมสเตย์

ความเหมาะสม	ปานกลาง	น้อย	รวม
อัตราค่าบริการ	57 (96.6)	2 (3.4)	59 (100.0)
กฎระเบียบการเข้าพัก	51 (91.1)	5 (8.9)	56 (100.0)

หมายเหตุ ในเครื่องหมายวงเล็บ () แสดงสัดส่วนร้อยละจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลงความเห็นเรื่อง ความเหมาะสมด้านราคาที่พัก ราคาค่าบริการต่างๆ และกฎระเบียบการเข้าพัก โดย ความเหมาะสมด้านกฎระเบียบการเข้าพัก มีจำนวนนักท่องเที่ยวที่ไม่ออกความเห็น 3 คน

4.3.25 เป้าหมายที่นักท่องเที่ยวต้องการเดินทางต่อไป

จากผลการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 96.7 นักท่องเที่ยวต้องการท่องเที่ยวภายใน จังหวัดนครนายก และร้อยละ 3.3 ต้องการท่องเที่ยวที่จังหวัดปราจีนบุรี (ตาราง 4.27)

ตารางที่ 4.26 เป้าหมายที่นักท่องเที่ยวต้องการเดินทางต่อไป

จังหวัด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
นครนายก	29	96.7
ปราจีนบุรี	1	3.3
รวม	30	100.0

หมายเหตุ นักท่องเที่ยว ไม่ออกความเห็น 29 คน

4.3.28 ข้อเสนอแนะของนักท่องเที่ยว

ผลการศึกษาพบว่า

1. ให้มีการเพิ่มช่องทางด้านการประชาสัมพันธ์ของท่าด่านโฮมสเตย์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักและเข้าสู่กลุ่มนักท่องเที่ยวหรือผู้สนใจมากขึ้น
2. ควรจัดทำเอกสารทางการเกษตรไว้เพื่อบริการสำหรับผู้สนใจ
3. ควรแนะนำหรือมีการติดป้ายขั้นตอนการใช้อุปกรณ์ภายในบ้าน เพื่อป้องกันการชำรุดเสียหายต่ออุปกรณ์ภายในบ้านพักได้อีกทางหนึ่ง
4. ควรมีการติดระเบียบการเข้าพักสำหรับนักท่องเที่ยวไว้ตามบ้านพัก
5. ควรมีป้ายหรือเอกสารแนะนำกิจกรรมหรือสถานที่ต่าง ๆ ไว้สำหรับนักท่องเที่ยวที่ไม่ได้มีการวางแผนการเดินทาง

ปัจจุบันถนนหนทางและการคมนาคมมีความสะดวกเพิ่มขึ้นทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางมาเป็นจำนวนมาก โดยส่วนใหญ่เดินทางมาจากจังหวัดกรุงเทพมหานคร เนื่องจากมีอาณาเขตใกล้เคียงกับจังหวัดนครนายก แต่ผลที่ได้จากการศึกษาพบว่าจังหวัดที่มีอาณาเขตใกล้เคียงกับจังหวัดนครนายกที่เข้ามาท่องเที่ยวที่ท่าด่านโฮมสเตย์นั้นมีส่วนน้อย จึงเป็นสิ่งที่ควรสังเกตสำหรับผู้ประกอบการว่าควรมีกิจกรรมที่แตกต่างจากที่อื่น เพื่อเป็นการจูงใจให้เข้ามาใช้บริการ อีกทั้งการที่นักท่องเที่ยวจากจังหวัดตามภาคต่าง ๆ นั้นส่งผลให้เห็นว่าท่าด่านโฮมสเตย์มีจุดเด่นที่กลุ่มนักท่องเที่ยวเหล่านั้นได้เข้ามา คือ เพื่อการดูงานด้านการเกษตร ต้องการความแปลกใหม่กับบรรยากาศ วิถีชีวิต ส่วนมากเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวกับกลุ่มครอบครัวเพื่อมาพักผ่อนและใช้ระยะเวลาในการพักผ่อนช่วง 1-2 วัน ส่วนใหญ่เคยเดินทางมาท่องเที่ยวที่ท่าด่านโฮมสเตย์ครั้งแรกทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนที่จะรักษากลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มใหม่ โดยผู้ประกอบการไม่ควรที่จะดูแลเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มเดิมที่เคยมาใช้บริการเท่านั้น ควรให้ความสำคัญกับนักท่องเที่ยวทุก ๆ กลุ่มเพื่อให้เกิดความประทับใจ มีการบอกต่อและกลับมาใช้บริการซ้ำ

ข้อมูลของท่าด่านโฮมสเตย์ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวทราบจากทางอินเทอร์เน็ต ดังนั้นทางกลุ่มฯ ควรจะมีการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน มีการเพิ่มข้อมูล รูปภาพในส่วนของสถานที่กิจกรรมและผู้ประกอบการ เพื่อผู้ที่สนใจได้ทราบและเห็นภาพที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริง ด้านความพึงพอใจในราคา ความสะอาด ความปลอดภัยและการบริการนั้นทางผู้ประกอบการควรที่จะมีการพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเข้ามาใช้บริการของนักท่องเที่ยว

4.4 ผลการศึกษาการจัดการโฮมสเตย์

4.4.1 ความพร้อมด้านการจัดการท่องเที่ยวของท่าด่านโฮมสเตย์

4.4.1.1 องค์ประกอบด้านพื้นที่

ท่าด่านโฮมสเตย์มีตำแหน่งที่ตั้งที่เหมาะสม ที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้าพัก เนื่องจากมีสภาพความเป็นธรรมชาติ ที่เหมาะสมในการทำกิจกรรมและพักผ่อน รวมถึงมีสถานที่ท่องเที่ยวที่มีระยะทางไม่ไกลจากท่าด่านโฮมสเตย์ ได้แก่ เชื้อนคลองท่าด่าน น้ำตกนางรอง น้ำตกสาริกา อุทยานวังตะไคร้ น้ำตกเวียงหุบเมฆ สัญลักษณ์ตำบลหินตั้งและอ่างเก็บน้ำคลองสี่เสียด การเดินทางมายังท่าด่านโฮมสเตย์นั้นมีความสะดวกสบาย เพราะมีรถตู้รับจ้างคันสายอยู่ที่ฟิวเจอร์ปาร์ครังสิต สิ้นสุดที่น้ำตกนางรอง หรือติดต่อมายังศูนย์ท่าด่านโฮมสเตย์ได้ให้การบริหารจัดการรับ-ส่ง ถึงสถานีขนส่งจังหวัดนครนายก ซึ่งการเดินทางเข้ามายังท่าด่านโฮมสเตย์นั้น นักท่องเที่ยวสามารถสังเกตเห็นได้ง่าย เนื่องจากมีป้ายบอกทางเข้ามาเป็นระยะ ๆ และทางเข้าเป็นถนนลาดยางอย่างดี

ปัจจุบันการให้บริการส่วนของร้านค้า ทางกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์ได้จัดให้มีร้านอาหารไว้บริการนักท่องเที่ยวจำนวน 1 ร้านและร้านขายสินค้าทั่วไปจำนวน 1 ร้าน ถ้านักท่องเที่ยวมาเป็นกลุ่มใหญ่สามารถแจ้งความประสงค์เรื่องของอาหารต่อทางศูนย์ท่าด่านโฮมสเตย์ โดยจะได้มีการจัดเตรียมวัตถุดิบในการทำอาหารและบุคลากรในด้านต่าง ๆ เพื่อรองรับกับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาพักในแต่ละกลุ่ม

ความพร้อมในส่วนในพื้นที่เพื่อบริการจรด อีกทั้งเรื่องสาธารณูปโภค ด้านไฟฟ้าทางกลุ่มมีความพร้อม ความสามารถที่จะรองรับกับจำนวนนักท่องเที่ยว เรื่องของน้ำบาดาลมักเกิดปัญหาการไหลของน้ำ เมื่อมีจำนวนนักท่องเที่ยวเข้ามาพักหลาย ๆ กลุ่มพร้อมกันอีก ทั้งยังขาดความพร้อมในเรื่องการให้บริการโทรศัพท์สาธารณะ เพราะส่วนใหญ่ชุมชนจะใช้โทรศัพท์มือถือและโทรศัพท์บ้านในการติดต่อสื่อสารกับนักท่องเที่ยวและบุคคลภายนอก

4.4.1.2 องค์ประกอบด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม

กลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์มีการดูแลความเรียบร้อยรอบ ๆ บริเวณบ้านพักที่จัดไว้บริการกับนักท่องเที่ยวอย่างสม่ำเสมอ เพื่อความเรียบร้อยและความน่าอยู่ของบ้านพัก มีการดูแลทำความสะอาดภายในบ้าน ทำความสะอาดอุปกรณ์ต่าง ๆ ในห้องพัก โดยมีการเปลี่ยนเครื่องนอนทุกครั้งรวมถึงการทำความสะอาดห้องน้ำ เพื่อสุขอนามัยที่ดีของนักท่องเที่ยว

การกำจัดขยะมูลฝอยและสิ่งปฏิกูลในชุมชนหลังจากที่นักท่องเที่ยวเข้ามาพักแรมทางกลุ่มได้มีการจัดเตรียมถังขยะไว้ให้แต่ละจุด บางช่วงเวลาที่มียกนักท่องเที่ยวจำนวนมาก ทำให้ความสามารถในการรองรับไม่เพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว ส่งผลให้มีสภาพแวดล้อมที่ไม่น่าดู ณ ช่วงเวลานั้น ๆ วิธีการจัดขยะของกลุ่มยังไม่มีมาตรฐานที่ดีพอ อีกทั้งไม่ได้รับการอนุมัติเรื่องรถเก็บขยะในชุมชน

4.4.1.3 องค์ประกอบด้านจัดกิจกรรม

ปัจจุบันเขื่อนคลองท่าด่านได้เสร็จสมบูรณ์แล้ว ทำให้มีน้ำตลอดทั้งปี ส่งผลให้กิจกรรมทางน้ำต่าง ๆ อาทิ การล่องแก่งสามารถล่องได้ตลอดทั้งปีถือเป็นทางเลือกใหม่ของนักท่องเที่ยวที่ต้องการผจญภัยโดยไม่ต้องรอรอเวลาน้ำหลากเหมือนเช่นอดีต ทางกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์ได้จัดอุปกรณ์ไว้ให้บริการสำหรับนักท่องเที่ยว เช่น จักรยาน เรือยางสำหรับล่องแก่ง บริการเช่ารถจักรยานยนต์ขนาด 4 สูบ บริการรถ ATV โดยใช้สนามบริเวณด้านหลังของทอฝันรีสอร์ท เส้นทางไปเขื่อนคลองท่าด่าน บริการเช่ารถบั๊กกี เป็นต้น

ด้านนักท่องเที่ยวมีความสนใจกิจกรรมนอกเหนือจากที่กลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์ได้จัดไว้บริการ สามารถแจ้งความจำนงกับผู้ประกอบการที่ได้เข้าใช้บริการบ้านพัก เพื่อที่จะได้จัดกิจกรรมให้ตรงความต้องการของนักท่องเที่ยว

4.4.1.4 องค์ประกอบด้านชุมชน

การที่กลุ่มทำค่าน โหมสเคย์ได้ทำการบริการบ้านพักให้กับนักท่องเที่ยว ส่งผลให้สมาชิกกลุ่มทำค่าน โหมสเคย์และคนในชุมชนสามารถหารายได้พิเศษเพิ่มเติม อาทิ การนำผลผลิตทางการเกษตรที่แปรรูปและไม่แปรรูปมาจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว อีกทั้งยังเอื้อประโยชน์แก่ชุมชนใกล้เคียง โดยการนำนักท่องเที่ยวไปศึกษาหรือไปชมการสาธิตเรื่องการทำการเกษตร การแกะสลักเหาะไม้ไผ่ เป็นต้น โดยไม่มีรายจ่ายใด ๆ ในการนำนักท่องเที่ยวเข้าชมหรือการนำสินค้าของกลุ่มแม่บ้านทั้งในและต่างชุมชนมาวางจำหน่ายยังจุดแสดงสินค้าที่ทางกลุ่มจัดไว้เพื่อจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว

4.4.2 ความพร้อมของการจัดการที่พักของทำค่านโหมสเคย์

4.4.2.1 ด้านที่พัก

ลักษณะของตัวบ้านค่อนข้างใหม่ เนื่องจากการก่อสร้างบ้านพักเพิ่มเติมแยกมาจากตัวบ้านพักของเจ้าของ เพื่อให้บริการแก่นักท่องเที่ยวและเกิดความเป็นส่วนตัวทั้งเจ้าบ้านและนักท่องเที่ยว ภายในบ้านมีการติดตั้งมุ้งลวด เพื่อเป็นการป้องกันแมลงต่าง ๆ มีการติดผ้าม่านเพื่อป้องกันแสงแดดและให้เกิดความมิดชิด มีหน้าต่างและบานเกร็ดรอบตัวบ้าน เพื่อเป็นการระบายอากาศและทำให้มีแสงแดดส่องถึง ส่งผลให้ภายในบ้านดูโปร่ง สว่างและโล่ง ส่วนห้องโถงใหญ่ใช้เป็นห้องสำหรับจัดปูที่นอนให้นักท่องเที่ยว โดยมีฟูกหรือเตียงนอน หมอน ผ้าห่ม และชุดเครื่องนอนสำรองอีก 1 ชุดไว้ให้บริการ

ประตูและหน้าต่างไม่มีการติดเหล็กค้ำหรือมีกลอนประตูที่แน่นหนาและปลอดภัยเท่าที่ควร เมื่อมีกลุ่มนักท่องเที่ยวเข้ามาใช้บริการบ้านพักหลายกลุ่ม บางครั้งเกิดปัญหาในเรื่องทรัพย์สินสูญหาย ซึ่งทางกลุ่มทำค่าน โหมสเคย์ไม่สามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ นอกจากนี้เพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น อีกทั้งการที่มีรีสอร์ทมาตั้งภายในชุมชน ทำให้ไม่สามารถแยกแยะได้ว่าเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวของที่ใดจึงทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมาได้เนื่องจากไม่มีรั้วแบ่งแยกที่ชัดเจน

ส่วนของชุดอุปกรณ์เครื่องนอน ทางสมาชิกกลุ่มได้ทำความสะอาดทุกครั้ง เมื่อมีนักท่องเที่ยวเข้าพัก ภายในบ้านพักจัดให้มีโทรทัศน์ไว้บริการ 1 เครื่อง เพดานห้องมีพัดลมหมุน 1 ตัว โต๊ะสำหรับวางของ 1 ตัว ซึ่งขึ้นอยู่กับขนาดของห้องและขนาดของบ้านพักในแต่ละหลัง อีกทั้งยังมีห้องแต่งตัวที่อยู่บริเวณหน้าห้องน้ำและห้องน้ำ 1 ห้อง โดยภายในห้องน้ำมีฝักบัว ถังน้ำ ชันดักน้ำ ราวตากผ้าและชั้นใส่ของไว้บริการ.

4.4.2.2 ด้านโภชนาการ

ภายในทำค่าน โหมสเคย์มีร้านอาหารที่บริการนักท่องเที่ยวจำนวน 1 ร้าน ซึ่งบางช่วงที่มีนักท่องเที่ยวเป็นกลุ่มใหญ่ส่งผลให้สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้ไม่เพียงพอ แต่ส่วน

ใหญ่นักท่องเที่ยวที่เข้าพักเป็นกลุ่มมักแจ้งความประสงค์ต่อทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์ว่าต้องการอาหารลักษณะแบบไหนและมีไอศกรีมซึ่งทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์จะได้จัดเตรียมอาหารและบุคลากรไว้ให้บริการอย่างเพียงพอ

วัตถุดิบที่ใช้สำหรับทำอาหารเป็นทั้งของที่หาได้ในท้องถิ่นและหาซื้อมาจากตลาด ของจะมีความสด ความใหม่อยู่เสมอ เพื่อสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า อีกทั้งไม่มีการนำของเก่าที่ค้างมานานและไม่มีประสิทธิภาพมาประกอบอาหาร

4.4.2.3 ด้านความปลอดภัย

ทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์ได้มีการจัดเตรียมความพร้อมในอุปกรณ์การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ถ้านักท่องเที่ยวเกิดอุบัติเหตุที่ไม่รุนแรงนัก เช่น ลื่นล้ม ป่วยเป็นไข้เล็กน้อย ถ้าเกินความสามารถทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์ได้มีการประสานงานและจัดรถรับส่งเพื่อนำนักท่องเที่ยวที่มีอาการบาดเจ็บนำส่งกับทางสถานีอนามัยที่ตั้งอยู่ในระยะทางไม่ไกลจากกลุ่มทำค่านโสมสเคย์มากนัก

เรื่องของการจัดเวรยาม ทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์ได้ให้สมาชิกในชุมชนช่วยกันสอดส่อง ดูแล แต่อย่างไรก็ตาม ในบางครั้งได้เกิดเหตุการณ์ลักษณะของกันในกลุ่มของนักท่องเที่ยวเองที่มีลักษณะมาเป็นกลุ่มใหญ่ เนื่องจากบุคลากรของกลุ่มทำค่านโสมสเคย์มีไม่เพียงพอต่อการรักษาความปลอดภัยให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีจำนวนมากได้ ทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์จึงเพียงแต่แจ้งกับทางกลุ่มนักท่องเที่ยวให้มีการป้องกันเบื้องต้นในส่วนของการนำของมีค่าติดตัวไปด้วยเสมอ

4.4.2.4 ด้านการจัดการ

การเข้าใช้บริการบ้านพัก นักท่องเที่ยวต้องติดต่อกับทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์ล่วงหน้าทุกครั้ง เพื่อได้เตรียมความพร้อมสมาชิกในกลุ่มทำค่านโสมสเคย์ ในส่วนของการจัดสรรบ้านพักและการบริการให้กับนักท่องเที่ยวได้อย่างไม่ขาดตกบกพร่อง โดยค่าใช้จ่ายต่างๆ ทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์ได้ชี้แจงให้นักท่องเที่ยวทราบอย่างชัดเจน และไม่มีค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ใดเพิ่มเติม เนื่องจากสมาชิกไม่ต้องการเอาเปรียบนักท่องเที่ยว อีกทั้งยังต้องการให้นักท่องเที่ยวเกิดความพึงพอใจ มีการบอกต่อและเข้ามาใช้บริการซ้ำอีก

ส่วนกฎระเบียบการเข้าพักทางศูนย์ทำค่านโสมสเคย์ได้มีระเบียบและมาตรการไม่ให้มีการส่งเสียงดังรบกวนกลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นหรือคนในชุมชน รวมถึงเวลาในการทำกิจกรรมของกลุ่มนักท่องเที่ยวจะไม่ให้เกิน 23.00 น. เนื่องจากเป็นแหล่งชุมชนโดยมาตรการที่กำหนดขึ้นนี้ ได้มีการร่วมมือกับทางเจ้าของรีสอร์ทที่ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชนด้วย ซึ่งได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี

ทำदान โสมสเดย์มีกองทุนเพื่อใช้ในการซื้อสิ่งของที่จำเป็นหรือการประชาสัมพันธ์ทำदान โสมสเดย์ เช่น แผ่นพับ อุปรณ์ปฐมพยาบาล เป็นต้น โดยใช้การหักค่าที่พักของนักท่องเที่ยว เพื่อเก็บเข้ากองทุนร้อยละ 10 ในปัจจุบันกองทุนส่วนนี้ไม่ได้มีบทบาทเหมือนแต่ก่อน เนื่องมาจากการที่นักท่องเที่ยวได้ติดต่อเข้าพักกับทางผู้ประกอบการโดยตรงทำให้ทางศูนย์ทำदान โสมสเดย์ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจำนวนนี้จากทางผู้ประกอบการบางรายได้

4.4.2.5 ด้านกิจกรรมการท่องเที่ยว

กิจกรรมการท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวที่เดินทางท่องเที่ยวในจังหวัดนครนายก แต่เดิมกิจกรรมท่องเที่ยวจะทำได้ในช่วงเวลาที่มือน้ำหลากเท่านั้น มาปัจจุบันนี้ การท่องเที่ยวไม่จำเป็นต้องรอในช่วงฤดูน้ำหลาก เนื่องจากคลองเขื่อนทำदान ได้ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ จึงทำให้มีน้ำตลอดทั้งปี นอกจากนี้ทางกลุ่มทำदान โสมสเดย์ได้จัดกิจกรรมต่าง ๆ ให้กับนักท่องเที่ยวที่ไม่ส่งผลต่อสิ่งแวดล้อมทั้งด้านมลภาวะทางอากาศ ทางเสียง เนื่องจากกิจกรรมที่ทางกลุ่มได้จัดขึ้นจะเน้นการเผยแพร่วิถีชีวิตและวัฒนธรรมของคนในชุมชน เช่น กิจกรรมการทำเกษตร การเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตร การแกะสลักเห้งไม้ไผ่ เป็นต้น

4.4.2.6 ด้านการส่งเสริมการตลาด

ทำदान โสมสเดย์มีการนำเสนอข้อมูลข่าวสารให้กับนักท่องเที่ยวโดยตรงผ่านทางโทรศัพท์กับประธานกลุ่มทำदान โสมสเดย์ ส่วนการประชาสัมพันธ์ข่าวสารและกิจกรรมต่าง ๆ อีกช่องทางหนึ่งคือทางเว็บไซต์ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย รวมถึงแผ่นพับที่มีข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับทำदान โสมสเดย์ที่จัดวางไว้ให้นักท่องเที่ยวที่กลุ่มทำदान โสมสเดย์อีกทางหนึ่งด้วย

4.4.2.7 ด้านสภาพแวดล้อม

ทำदान โสมสเดย์มีความเป็นธรรมชาติ บ้านพักรายล้อมด้วยต้นไม้มานาน พันธุ์เนื่องจากแต่เดิมเป็นสวนผลไม้มาก่อน มีธารน้ำไหลผ่านที่ท้ายสวนผลไม้ซึ่งเป็นจุดที่ใช้สำหรับกางเต็นท์ อีกทั้งตั้งอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่ดึงดูดนักท่องเที่ยว เช่น น้ำตก เป็นต้น

4.4.2.8 ด้านมูลค่าเพิ่ม

ทำदान โสมสเดย์มีจุดที่จัดไว้ให้สำหรับจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยกลุ่มเกษตรกรแม่บ้านทำदान และชุมชนใกล้เคียง โดยผลิตภัณฑ์นั้นหาได้จากวัตถุดิบในท้องถิ่น กิจกรรมที่กลุ่มจัดให้นักท่องเที่ยวชม คือ การสาธิตการแกะสลักเห้งไม้ไผ่ การทำเกษตรซึ่งถือได้ว่าเป็นการเผยแพร่วัฒนธรรมของชุมชนอีกทางหนึ่ง จากการที่มีการเผยแพร่ความรู้ทางด้านต่าง ๆ จากวัตถุดิบ

ภายในท้องถิ่นและการแข่งขันด้านการบริการทำให้กลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์ต้องมีการจัดการในด้านการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในชุมชน เพื่อให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจและมีการดูแลอย่างทั่วถึง

4.4.3 ผลกระทบ ที่เกิดจากการจัดการท่องเที่ยวของท่าด่านโฮมสเตย์

4.4.3.1 ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ

ทางชุมชนเกิดการขยายตัวในด้านการลงทุนในด้านธุรกิจบ้านพักขึ้นมา มากมาย ส่งผลให้เกิดการกระจายรายได้เข้าสู่ชาวบ้านในชุมชน เนื่องจากมีการจ้างงานในรีสอร์ทกัน มากขึ้น อีกทั้งได้เกิดอาชีพใหม่ในชุมชน เช่น ล่องแก่ง บริการแพยาง บริการรถจักรยานและการทำ ของที่ระลึกจากภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยนำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ คือ เหง้าไม้ไผ่ การแปรรูป ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร เป็นต้น บางครั้งเกิดการผูกขาดและแย่งผลประโยชน์ในการประกอบการ หรือการทำกิจกรรมบางอย่าง อาจเนื่องมาจากความชำนาญในกิจกรรมนั้น ๆ มากกว่าผู้ประกอบการ อื่นหรือการเข้าสู่ธุรกิจก่อนส่งผลให้มีฐานลูกค้าเดิมอยู่ จากการที่แต่เดิมมีอาชีพขายของตามสถานที่ ท่องเที่ยวมาก่อน ทำให้อัตราของราคาสินค้าที่จำหน่ายในท่าด่าน โฮมสเตย์นั้นมีราคาสูงเทียบเท่า ราคาในกรุงเทพฯ

4.4.3.2 ผลกระทบด้านสังคม

การที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาใช้บริการบ้านพักแรมในชุมชนเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ มีระบบสาธารณูปโภคเข้ามาภายในชุมชน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับชุมชนและนักท่องเที่ยวใน ด้านของไฟฟ้า ถนนหนทาง การเจาะน้ำบาดาล และอีกทั้งร้านค้าต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นมากมาย รวมถึง การประกอบอาชีพหลักของคนในชุมชน ซึ่งแต่เดิมเป็นการทำงานด้านการเกษตรได้เปลี่ยนแปลง ไปเป็นทำอาชีพเกี่ยวกับการให้บริการบ้านพักและได้กลายมาเป็นอาชีพหลักแทนการทำเกษตร เนื่องจากรายได้สูงกว่ารายได้ที่ได้รับจากอาชีพทางการเกษตร

4.4.3.3 ผลกระทบด้านวัฒนธรรม

เมื่อจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้วัฒนธรรมและค่านิยมที่ได้เข้าสู่ ชุมชนมีการเปลี่ยนแปลง เนื่องมาจากปัจจุบันนี้ กลุ่มนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการที่พักที่มีราคา ไม่สูง แต่ไม่สนใจกิจกรรมที่ทางผู้ประกอบการจัดให้ คือ การเรียนรู้วิถีชีวิตเกษตร ซึ่งบางครั้งมี กลุ่มที่ต้องการเรียนรู้ทางการเกษตรนี้ แต่ในกลุ่มใหญ่นี้จะประกอบด้วยบุคคลส่วนหนึ่งที่ชอบ กิจกรรมทางบันเทิง มีการดื่มสุรา ร้องรำทำเพลง หรือร้องคาราโอเกะ ซึ่งทางกลุ่มท่าด่าน โฮมสเตย์ต้องมีการจัดหาไว้เพื่อบริการให้เป็นไปตามค่านิยมที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งทาง ผู้ประกอบการได้ชี้แจงให้เห็นว่ากิจกรรมที่เกิดขึ้นมานี้ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการดึงดูด

นักท่องเที่ยวอีกทางหนึ่งได้เช่นกัน ซึ่งอาจทำให้จุดเด่นที่เป็นการเยี่ยมชม การเก็บผลผลิตที่สวนผลไม้ และความสงบเป็นธรรมชาติของท่าด่านโฮมสเตย์ อาจถูกลบเลือนหายไป เพราะการเกิดค่านิยมที่เปลี่ยนแปลงไปของสังคมปัจจุบัน

4.4.3.4 ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

ปัญหาด้านมลภาวะทางเสียง จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกของกลุ่มนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการ ได้กล่าวว่า เกิดจากการที่นักท่องเที่ยวมีกิจกรรมที่ทางกลุ่มได้จัดขึ้นเพื่อความสนุกสนาน ผ่อนคลาย แต่ขาดความรับผิดชอบต่อธรรมชาติและขาดความเกรงใจที่มีต่อชุมชนและนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่น ๆ บางครั้งเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวของรีสอร์ทที่ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน ทำให้เกิดมาตรการควบคุมเพื่อรองรับกับปัญหาดังกล่าว โดยมีกำหนดระยะเวลาให้เสร็จสิ้นการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ในช่วงเวลา 23.00 น. ทั้งกลุ่มนักท่องเที่ยวของท่าด่านโฮมสเตย์และรีสอร์ทที่อยู่ใกล้เคียง ซึ่งได้ตกลงยอมรับข้อกำหนดที่เสนอขึ้นมาและนำไปปฏิบัติ เพื่อความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของชุมชน

ปัญหาด้านขยะมูลฝอย ทางกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์ใช้วิธีฝังกลบและเผาขยะหลังจากการแยกประเภทของขยะแล้ว

4.5 การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด

4.5.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ท่าด่านโฮมสเตย์มีความพร้อมทั้งมีมาตรฐานและคุณภาพจึงได้รับการรับรองจากหน่วยงานของทางภาครัฐให้เป็นโฮมสเตย์ที่มีมาตรฐานอีกแห่งหนึ่งในประเทศไทย โดยในส่วนของการจัดบริการสถานที่พักให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนกลุ่มนักท่องเที่ยวซึ่งมีขนาดหรือการรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวของบ้านพักแตกต่างกัน อีกทั้งความต้องการของนักท่องเที่ยวที่จะเข้าพักมีความต้องการที่ต่างกัน ดังนั้นผู้ประกอบการท่าด่านโฮมสเตย์ต้องรักษาจุดเด่นของความเป็นวิถีชาวบ้านที่ไม่ใช่สิ่งอำนวยความสะดวกเกินความจำเป็น โดยภายในห้องควรเน้นความเรียบง่ายไม่สูญเสียรูปแบบพื้นบ้านไป และควรจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวภายในสวนผลไม้ของผู้ประกอบการเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกสถานที่ของนักท่องเที่ยวกลุ่มใหม่ที่ยังไม่มีข้อมูลการท่องเที่ยวต่าง ๆ โดยสมาชิกกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์ต้องเอาใจใส่ ดูแลสวนผลไม้ที่อยู่เสมอและนำเอาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่มีภายในสวนมาพัฒนาเป็นกิจกรรม เช่น การสาธิตการการทำสินค้าแปรรูปของกลุ่มเกษตรกรแม่บ้าน โดยผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและผลิตภัณฑ์แปรรูปต่าง ๆ ที่นำมาจำหน่ายและแนะนำแก่นักท่องเที่ยวเป็นการผลิตจากกลุ่มแม่บ้านท่าด่าน รวมถึงกลุ่มเกษตรกรใน

ชุมชนใกล้เคียง เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน เช่น การแกะสลักจากเหง้าไม้ไผ่ กล้วยฉาบเต็ม มะละกอแช่อิ่ม เป็นต้น

4.5.2 ราคา

การตั้งราคาของท่าด่านโฮมสเตย์มีความเหมาะสมและยุติธรรมเมื่อเปรียบเทียบกับคุณภาพที่ทางกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์ได้จัดไว้ให้บริการเป็นสิ่งสำคัญในงานทางการตลาด อีกทั้งหน่วยงานที่กำหนดราคาเป็นหน่วยงานของภาครัฐ คือ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย โดยราคาระดับนี้สามารถเป็นแรงจูงใจให้กับนักท่องเที่ยวในการตัดสินใจเข้าใช้บริการบ้านพัก โดยการกำหนดราคากิจกรรมนันทนาการและราคาอาหารใช้การตั้งราคาแบบยืดหยุ่นได้ซึ่งเป็นการตั้งราคาตามสถานการณ์ตลาดในช่วงเวลานั้น ๆ

ท่าด่านโฮมสเตย์ควรมีการกำหนดราคาที่ชัดเจนและเป็นธรรมแบบรวมเป็น Package เช่น ค่าบริการที่พักรูปแบบโฮมสเตย์ 1 คืน มีกิจกรรมล่องแก่ง รวมค่าอาหาร 3 มื้อ เป็นต้น โดยมีรายการอาหารให้นักท่องเที่ยวได้เลือกตามความต้องการจัดเป็นทางเลือกหนึ่งให้กับนักท่องเที่ยวที่ยังไม่มีการวางแผนการเดินทาง

4.5.3 ช่องทางการจำหน่าย

ส่วนใหญ่ท่าด่านโฮมสเตย์จะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง คือ นักท่องเที่ยวสามารถประสานงานหรือติดต่อโดยตรงกับประธานกลุ่มท่าด่านโฮมสเตย์จากทางโทรศัพท์หรือทางโทรสาร ซึ่งทำให้สามารถควบคุมจำนวนนักท่องเที่ยวและตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้ตามแต่ละสถานการณ์ ในบางครั้งสามารถติดต่อผ่านทางบริษัทนำเที่ยวทั่วไปเพื่อความสะดวกของนักท่องเที่ยวบางกลุ่ม ในเรื่องการหาข้อมูลที่จะติดต่อกับทางศูนย์ท่าด่านโฮมสเตย์หรือการจัดหาพาหนะในการเดินทาง ผลกระทบ คือ บริษัทนำเที่ยวไม่สามารถระบุหรือให้ข้อมูล ณ เวลานั้น ๆ กับผู้ที่สนใจได้ว่าบ้านพักมีจำนวนที่เพียงพออยู่หรือไม่

นอกจากนั้นยังมีการประชาสัมพันธ์ทางเว็บไซต์ของหน่วยงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ทำให้นักท่องเที่ยวหรือผู้สนใจสามารถรับทราบข้อมูลและวารสารการท่องเที่ยว แต่เป็นการเสียค่าใช้จ่ายที่สูง ท่าด่านโฮมสเตย์จึงไม่นิยมใช้การประชาสัมพันธ์ทางวารสาร นอกจากนี้มีการลงการประชาสัมพันธ์ให้จากหน่วยงานภาคต่าง ๆ ที่ไม่เสียค่าใช้จ่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายหมายรวมถึงป้ายบอกทาง ซึ่งเป็นส่วนสำคัญประการหนึ่งที่จะช่วยอำนวยความสะดวกและเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์แก่นักท่องเที่ยวอีกช่องทางหนึ่งด้วย ปัจจุบันนี้ท่าด่านโฮมสเตย์ได้มีการพัฒนาเส้นทางในการเข้าท่าด่านโฮมสเตย์ เนื่องจากสองข้างทางเป็นสวนผลไม้และข้าวฟ่าง ทำให้ดูกร้างในบางช่วงของเส้นทาง จึงได้มีการพัฒนาตกแต่งกิ่งไม้ผล

และเจ้าหน้าที่ขึ้นรถตามข้างทาง เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีของชุมชนในการเดินทางแก่นักท่องเที่ยวเมื่อมาติดต่อหรือเข้าพัก

ปัจจุบันนี้เทคโนโลยีสารสนเทศได้เขามามีบทบาทมากขึ้นกับทุกองค์กร ดังนั้นทางกลุ่มทำค่านโสมสเคย์ควรมีการแจ้งหรือการจองที่พักผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้นน้อยลง เนื่องมาจากข้อมูลได้รับการแก้ไขให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ อีกทั้งเป็นการเพิ่มความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวได้อีกทางหนึ่ง

4.5.4 การส่งเสริมการตลาด

ทำค่านโสมสเคย์ควรมีการเจาะตลาดเป้าหมายของนักท่องเที่ยว โดยการกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวเกิดความต้องการเดินทางกลับมาท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น อีกทั้งควรสร้างความประทับใจในรูปแบบต่าง ๆ ที่เด่นชัด คือ การบริการควรให้บริการเหนือความคาดหวังของนักท่องเที่ยว เช่น ติดต่อแจ้งลูกค้า เพื่อให้ข้อมูลการท่องเที่ยวที่มีการเสริมหรือเพิ่มเติมจากเดิมหรือการส่งบัตรอวยพรในเทศกาลให้กับนักท่องเที่ยวที่มาพักประจำ เป็นต้น ด้านลูกค้ากลุ่มใหม่ควรมีการบริการอย่างอบอุ่นเพื่อความประทับใจของกลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มนั้น ๆ

4.6 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก

4.6.1 จุดแข็ง ของทำค่านโสมสเคย์

1. ทำค่านโสมสเคย์เป็นชุมชนที่ตั้งอยู่ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่คงความเป็นธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ชาวบ้านมีวิถีชีวิตที่เรียบง่ายพึ่งพิงธรรมชาติ เป็นชุมชนที่มีแหล่งไม้ผลนานาพรรณ

2. เกิดภูมิปัญญาชาวบ้านในด้านการแปรรูปผลผลิตจากวัตถุดิบท้องถิ่น

3. ระบบสาธารณูปโภคมีความพร้อมในส่วนของไฟฟ้า ถนนหนทาง

4. มีผลผลิตทางการเกษตรหมุนเวียนตลอดฤดูกาล

5. ราคาที่พักที่มีราคาไม่แพง เพราะได้ถูกกำหนดราคามาตรฐานจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

6. รูปแบบของการเข้าพัก นักท่องเที่ยวสามารถเลือกได้ตามความต้องการ โดยจะเป็นแบบตั้งอยู่ท้ายสวน เป็นบ้านตามสมัยนิยม(ภาพข. 35) หรือต้องการแบบผจญภัยโดยการกางเต็นท์ (ภาพข. 36)

7. ชาวบ้านในชุมชนมีการสร้างบรรยากาศให้เกิดความอบอุ่นและเป็นกันเองแก่นักท่องเที่ยว

8. มีกิจกรรมที่หลากหลายให้กับนักท่องเที่ยวได้ทำ เช่น นวดแผนโบราณ (ภาพที่ 3.3) รถจักรยาน ATV (ภาพข. 18) Paint Balls (ภาพข. 19) (ภาพข. 40) ล่องแก่ง (ภาพข. 41)

9. ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดีและสม่ำเสมอ เช่น สำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานของจังหวัดนครนายก ที่มีการอบรมความรู้ให้กับสมาชิกกลุ่มทำค่านโสมสเคย์ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคกลาง เขต 8 สนับสนุนในเรื่องของการประชาสัมพันธ์

10. สมาชิกในชุมชนทำค่านมีความร่วมมือและช่วยเหลือกันในด้านต่าง ๆ เช่น มาตรการและกฎระเบียบ การทำกิจกรรมของนักท่องเที่ยว การแบ่งปันจำนวนนักท่องเที่ยวกับสถานที่พักบริเวณใกล้เคียง เมื่อที่พักไม่เพียงพอกับจำนวนนักท่องเที่ยว เป็นต้น

11. การสร้างงานและสร้างรายได้ให้กับชุมชน เช่น การค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภค มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรของกลุ่มแม่บ้านและชุมชนใกล้เคียง ให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยว

12. มีการจัดลำดับการบริการและการรับนักท่องเที่ยวเข้าพักบ้านพักแต่ละครั้ง

13. การจัดบ้านพักแบบโสมสเคย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีต้นทุนต่ำและสามารถสร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการได้สูง

14. มีการคมนาคมสะดวก เนื่องจากอยู่ห่างจากตัวเมืองนครนายกเพียง 20 กิโลเมตร สามารถเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัว รถโดยสารหรือรถรับจ้างได้

4.6.2 จุดอ่อน ของทำค่านโสมสเคย์

1. กลุ่มทำค่านโสมสเคย์ขาดการบริหารจัดการที่เป็นระบบ ส่งผลให้การดำเนินงานค่อนข้างล่าช้า และมักเกิดปัญหาไม่เข้าใจกันได้ง่าย

2. บุคลากรไม่เพียงพอต่อการบริการนักท่องเที่ยวในช่วงเวลาที่นักท่องเที่ยวเข้าพักพร้อมกันหลายกลุ่ม

3. ไม่มีโทรศัพท์สาธารณะไว้ให้บริการแก่นักท่องเที่ยว

4. ขาดการประสานงานของสมาชิกภายในกลุ่มทำค่านโสมสเคย์ เนื่องจากเกิดความขัดแย้งกันเรื่องจัดกลุ่มนักท่องเที่ยวเข้าพักตามบ้าน

5. ไม่มีการจัดโปรแกรมตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ บริเวณใกล้เคียงของจังหวัดนครนายก ให้นักท่องเที่ยวได้เลือกหรือได้ตัดสินใจ

6. ขาดการดูแลและปรับปรุงบ้านพักในผู้ประกอบการบางราย ทำให้อุปกรณ์บางอย่างไม่สมบูรณ์และนักท่องเที่ยวไม่พึงพอใจ

7. ไม่มีการแจ้งหรือการตีประกาศเรื่องของกฎระเบียบและการใช้อุปกรณ์ภายในบ้านพักอย่างชัดเจน

8. องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นขาดความรู้และการมีส่วนร่วมรับผิดชอบของการจัดการท่องเที่ยวของทำค่านโสมสเคย์ ส่งผลให้การพัฒนาเป็นไปอย่างล่าช้า

4.6.3 อุปสรรค ของทำदानโสมสเดย์

1. กิจกรรมบางประเภทไม่สามารถปฏิบัติได้ตลอดปี เช่น การเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตรต้องรอให้เป็นช่วงหน้าฤดูของการออกผล
2. กิจกรรมหรือโครงการบางอย่างต้องทำเรื่องผ่านทางองค์การบริหารส่วนตำบล แต่ทางเจ้าหน้าที่ไม่เห็นความสำคัญ เนื่องจากเห็นว่าจัดการด้วยตนเองได้ เรื่องที่ได้เสนอไปไม่มีความคืบหน้าเท่าที่ควร
3. ไม่มีรถขยะของชุมชน ทำให้บางครั้งการกำจัดขยะที่เกิดขึ้นต้องทำการเผาซึ่งเกิดผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมและมลภาวะในพื้นที่
4. มีคู่แข่งเกิดขึ้นในบริเวณใกล้เคียง เนื่องจากการท่องเที่ยวได้กลายเป็นอุตสาหกรรมใหญ่ เป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ
5. องค์กรปกครองท้องถิ่นยังขาดความรู้และการมีส่วนร่วมรับผิดชอบของการจัดการท่องเที่ยว เช่น การจัดเก็บขยะมูลฝอย
6. งบประมาณในการประชาสัมพันธ์มีน้อยเนื่องจากไม่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของท้องถิ่น
7. ระบบโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นไม่ดี เช่น ระบบการขนส่งและการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ

4.6.4 โอกาส ของทำदानโสมสเดย์

1. หน่วยงานต่าง ๆ ภายในจังหวัดนครนายก ให้การสนับสนุนกิจกรรมและการพัฒนาต่าง ๆ ของทำदानโสมสเดย์อย่างต่อเนื่อง ทำให้การจัดการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของชุมชนสามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง
2. มีการเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวในบริเวณใกล้เคียงทั้งแหล่งธรรมชาติและกลุ่มเกษตรกรในหมู่บ้านอื่น ๆ
3. อยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวแห่งใหม่ของจังหวัดนครนายก คือ เขื่อนขุนด่านปราการชล (เขื่อนคลองทำदान) ซึ่งเป็นโครงการในพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ฯ
4. สามารถจำหน่ายดินอ่อนและเมล็ดพันธุ์ เพื่อให้ให้นักท่องเที่ยวซื้อกลับไปทดลองปลูกได้
5. มีการเชื่อมโยงเครือข่ายและประสานกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เพื่อขอการประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย ชาวต่างประเทศได้รับทราบข้อมูลและเข้ามาใช้บริการทำदानโสมสเดย์

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป

5.1.1 ประธานกลุ่มทำदानโสมสเดย์

ทำदान โสมสเดย์มีคุณประดิษฐ์ สุมลทา เป็นผู้ก่อตั้งและเป็นประธานกลุ่มทำदानโสมสเดย์ซึ่งได้รับการสนับสนุนในเรื่องการจัดตั้งกลุ่มทำदान โสมสเดย์และการจัดการด้านบ้านพักสำหรับนักท่องเที่ยวรูปแบบโสมสเดย์จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ เกษตรจังหวัดนครนายก การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยเขต 8 ภาคกลางและสำนักงานพัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดนครนายก ทำदानโสมสเดย์ได้มีกองทุนส่วนกลางไว้เพื่อจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ทำदानโสมสเดย์และใช้ในการพัฒนา ปรับปรุงส่วนต่าง ๆ ของทำदानโสมสเดย์ให้ดีขึ้น ทำदानโสมสเดย์ไม่มีโครงสร้างหรือการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน เนื่องจากลักษณะการดำเนินงานนั้นแยกเป็นอิสระ อีกทั้งเกิดปัญหาในเรื่องของการที่ทางศูนย์ทำदानโสมสเดย์ไม่ส่งนักท่องเที่ยวให้เข้าพัก ส่งผลให้สมาชิกบางรายมีความคิดเห็นที่ไม่ตรงกันขึ้นและได้ถอนตัวออกไปประกอบอาชีพเดิม คือ เกษตรกรหรือค้าขายหรือบางรายเห็นช่องทางในการทำธุรกิจจึงลงทุนสร้างรีสอร์ทหรือโสมสเดย์ของตนเองในบริเวณใกล้เคียง โดยข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในการทำदानโสมสเดย์ คือ ความช่วยเหลือของหน่วยงานของท้องถิ่นที่ไม่ค่อยให้ความร่วมมือเท่าที่ควร ส่งผลให้การพัฒนาชุมชนในด้านสาธารณูปโภคต่าง ๆ เป็นไปอย่างล่าช้า เช่น การจัดการขยะ เป็นต้น

5.1.2 ผู้ประกอบการกลุ่มทำदानโสมสเดย์

จำนวนผู้ประกอบการมี 4 ราย แบ่งเป็นชาย 2 รายและหญิง 2 ราย มีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 40-60 ปี ส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่นโดยกำเนิดและเข้าร่วมกับทางกลุ่มทำदानโสมสเดย์ด้วยความสมัครใจและเหตุผลที่มาจัดการบ้านพักแบบโสมสเดย์ คือ เนื่องจากมีรายรับที่ดี ส่วนของขั้นตอนการเลือกนักท่องเที่ยวขึ้นอยู่กับการจัดการของทางศูนย์ทำदानโสมสเดย์และการติดต่อโดยตรงกับทางผู้ประกอบการ ด้านของการดูแลสถานที่พักของนักท่องเที่ยวผู้ประกอบการได้มีการเตรียมอุปกรณ์เครื่องนอน เช่น เตียงนอนหรือที่นอนสำหรับปูพื้น ผ้าปูที่นอน หมอนและผ้าห่ม โดยการจัดและมีการเปลี่ยนอุปกรณ์เครื่องนอนทุกครั้ง ด้านงบประมาณการทำความสะอาดเป็นความรับผิดชอบของแต่ละผู้ประกอบการแต่ละราย วิธีการจัดขยะของแต่ละบ้านเป็นการแยกประเภทของขยะ ถ้าสามารถย่อยสลายได้ก็นำมาเป็นปุ๋ยให้กับต้นไม้หรือทำการฝังกลบ ส่วนที่เหลือจะทำการเผาในสถานที่ที่ได้จัดเตรียมเตรียมไว้หรือถ้าเป็นประเภทขวดแก้ว ขวดพลาสติกจะทำการแยก

ไว้เพื่อสำหรับจำหน่าย จากราคาค่าที่พักและค่าบริการที่อยู่ที่ใกล้เคียงแหล่งธรรมชาติ เจ้าของบ้านมีความเอาใจใส่และมีความเป็นกันเองส่งผลให้นักท่องเที่ยวส่วนมากกลับมาใช้บริการซ้ำ ส่วนข้อปรับปรุงหรือควรเพิ่มเติมของทำค่านโฮมสเตย์ คือ การปลูกบ้านพักเพิ่มเพื่อรองรับจำนวนที่สูงขึ้นของนักท่องเที่ยวและเรื่องการไหลของน้ำบาดาลในบางช่วงที่มีกลุ่มนักท่องเที่ยวเข้ามาพักจำนวนมากและมักส่งผลให้นักท่องเที่ยวเกิดความไม่พอใจ

5.1.3 นักท่องเที่ยว

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 21-30 ปี ร้อยละ 72.90 สถานภาพโสดมากที่สุด การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เดินทางมาจากจังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยส่วนมากมาเป็นกลุ่มตั้งแต่ 6 คนขึ้นไปและมักเดินทางมาครบครอบครัวด้วยรถยนต์ส่วนตัว ระยะเวลาที่ใช้ในการท่องเที่ยวอยู่ในโฮมสเตย์ คือ 1-2 วัน ส่วนใหญ่เคยเดินทางมาท่องเที่ยวที่ทำค่านโฮมสเตย์เป็นครั้งแรก ได้รับทราบข้อมูลของทำค่านโฮมสเตย์จากทางอินเตอร์เน็ตมากที่สุดและเข้าใช้บริการทำค่านโฮมสเตย์เพื่อพักผ่อน ลักษณะบ้านพักที่นักท่องเที่ยวต้องการ คือ แยกออกจากส่วนของเจ้าของบ้านเพื่อความเป็นส่วนตัวมีความต้องการให้เจ้าของบ้านปฏิบัติกับนักท่องเที่ยวอย่างเป็นกันเองมากที่สุด กิจกรรมที่ได้ทำร่วมกับเจ้าบ้าน คือ การประกอบอาหาร สภาพแวดล้อมและบรรยากาศโดยรอบที่พักส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่ามีความเป็นธรรมชาติร่มรื่นและอากาศดี กิจกรรมที่นักท่องเที่ยวต้องการสัมผัสมากที่สุด คือ การล่องแก่ง ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ขึ้นชื่อของจังหวัดนครนายก นักท่องเที่ยวมีความพึงพอใจมากในด้านสถานที่ ด้านการให้บริการ ด้านความปลอดภัยและด้านความสะอาด ในส่วนของราคาค่าที่พัก ค่าบริการต่าง ๆ และกฎระเบียบการเข้าพักนั้นมีความเหมาะสม เป้าหมายที่นักท่องเที่ยวได้มีการวางแผนเพื่อท่องเที่ยวตามสถานที่ต่าง ๆ คือ น้ำตก เขื่อน วัดในจังหวัดนครนายกและแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัดปราจีนบุรี

5.1.4 ส่วนประสมทางการตลาด

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ทำค่านโฮมสเตย์ต้องรักษาจุดเด่นของความเป็นวิถีชาวบ้านที่ไม่ใช้สิ่งอำนวยความสะดวกเกินความจำเป็น โดยภายในห้องควรเน้นความเรียบง่ายไม่สูญเสียรูปแบบพื้นบ้านไปและควรจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวภายในสวนผลไม้ของผู้ประกอบการเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกสถานที่ของนักท่องเที่ยวกลุ่มใหม่ที่ยังไม่มีข้อมูลการท่องเที่ยวต่าง ๆ มีการนำเอาผลิตภัณฑ์ ที่มีภายในสวนมาพัฒนาเป็นกิจกรรม เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชุมชน

2. ราคา (Price) ทำค่านโฮมสเตย์ควรมีการกำหนดราคาที่ชัดเจนและเป็นรูปแบบเป็น Package เช่น ค่าบริการที่พักรูปแบบโฮมสเตย์ 1 คืน มีกิจกรรมต่าง ๆ เช่น ล่องแก่ง

รวมค่าอาหาร 3 มื้อ เป็นต้น โดยมีรายการอาหารให้นักท่องเที่ยวได้เลือกตามความต้องการจัดเป็นทางเลือกหนึ่งให้กับนักท่องเที่ยวที่ยังไม่มีการวางแผนการเดินทางท่องเที่ยว

3. ช่องทางการจำหน่าย (Place) ควรมีระบบการจองที่พักผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพื่อลดความผิดพลาดที่เกิดขึ้นเนื่องจากข้อมูลได้รับการแก้ไขควรจัดให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ อีกทั้งเป็นการเพิ่มความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวได้อีกทางหนึ่ง

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ทำค่าน โสมสเคย์ควรสร้างความประทับใจในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การให้บริการที่เหนือความคาดหวังของนักท่องเที่ยวทั้งกลุ่มลูกค้าเดิมและลูกค้ากลุ่มใหม่ อาทิเช่น คิดต่อแรงแจ้งข้อมูลการท่องเที่ยวที่มีการเพิ่มเติมจากเดิมหรือการส่งบัตรอวยพรในเทศกาลเพื่อความประทับใจของกลุ่มนักท่องเที่ยว

5.1.6 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

จุดแข็งของทำค่าน โสมสเคย์ คือ มีสภาพแวดล้อมโดยรอบที่สมบูรณ์ ราคาอัตราค่าที่พักไม่แพง การปฏิบัติของชาวบ้านมีความเป็นกันเองและสร้างบรรยากาศที่อบอุ่นแก่นักท่องเที่ยว อีกทั้งได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐอย่างต่อเนื่อง จุดอ่อนตรงที่มีจำนวนบุคลากรที่ไม่เพียงพอ เมื่อมีจำนวนนักท่องเที่ยวเป็นกลุ่มใหญ่และไม่ได้ได้รับความช่วยเหลือจากองค์กรส่วนท้องถิ่นทำให้การพัฒนาเป็นไปได้ล่าช้า กิจกรรมบางอย่างไม่สามารถทำได้ตลอดทั้งปีและไม่ได้รับงบประมาณช่วยเหลือด้านการประชาสัมพันธ์ การพัฒนาชุมชนจากหน่วยงานท้องถิ่นถือเป็นอุปสรรคแต่สามารถเชื่อมโยงเครือข่ายและมีการประสานงานกับภาครัฐอย่างสม่ำเสมอ เพื่อช่วยสนับสนุนทางด้านกิจกรรมและการพัฒนาในด้านอื่น ๆ ถือว่าเป็นโอกาสของทำค่าน โสมสเคย์

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องการจัดการท่องเที่ยว โสมสเคย์ กรณีศึกษา ทำค่าน โสมสเคย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก มีข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการศึกษาไปใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุง พัฒนา และประกอบการจัดการท่องเที่ยว โสมสเคย์ ได้ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการซึ่งเป็นคนในชุมชนควรมีบริหารจัดการร่วมกันและวางแผนนโยบาย กำหนดจุดประสงค์ เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน เช่น ระบบการจัดการนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามาพักในโสมสเคย์ การกำหนดกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของชุมชน
2. มีคำแนะนำหรือข้อปฏิบัติสำหรับนักท่องเที่ยวที่เข้าพัก ความหลากหลายของกิจกรรมสำหรับนักท่องเที่ยว ข้อมูลแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวและร้านค้าต่าง ๆ บริเวณใกล้เคียง
3. การจัดระบบรักษาความปลอดภัยให้แก่ผู้เข้าพัก

4. การรักษาความสะอาดของสถานที่ การกำจัดขยะที่ไม่ก่อให้เกิดมลพิษและขยะมูลฝอยตกค้าง

5. ควรมีแบบประเมินให้ผู้เข้าพักได้แสดงความคิดเห็นหลังการเข้าใช้บริการ เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไขให้เป็นบ้านพักแบบโฮมสเตย์ที่สมบูรณ์แบบที่สุดแห่งหนึ่ง

บรรณานุกรม

- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย.2541.แผนแม่บทการพัฒนาการท่องเที่ยวของประเทศไทย.
กรุงเทพมหานคร: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย.
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย.2542.คู่มือแนวทางการจัดการที่พักสัมผัสชนบท
(Bann Phak) Home Stay .กรุงเทพมหานคร: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย.
- ชมนาด ดันดีเสรี. 2546. ศักยภาพของชุมชนท้องถิ่นในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์:
กรณีศึกษาชุมชนเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี.วิทยานิพนธ์ปริญญา
มหาบัณฑิต สถาบันพัฒนบริหารศาสตร์.
- ดารุณี บุญธรรม. 2543. ศักยภาพชุมชนนึ่งในการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ กรณีศึกษา บ้านน้ำคะ
ตำบลผาซางน้อย อำเภอปาย จังหวัดพะเยา.เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต.
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- นงลักษณ์ อยู่เย็นดี. 2546. ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความชอบในการเข้าร่วมกิจกรรมโฮมสเตย์
ของนักท่องเที่ยวชาวไทย.กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท.สถาบันบัณฑิต
พัฒนบริหารศาสตร์
- ปรีชญาน์ นักฟ่อน.2547 .การศึกษาการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ กรณีศึกษาอุทยานแห่งชาติหมู่เกาะ
สุรินทร์และอุทยานแห่งชาติหมู่เกาะอ่างทอง.กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท.
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- มธุรส ปราบไพรี.2544.ศักยภาพของชุมชนในการจัดการแหล่งท่องเที่ยว กรณีชุมชนไทยทรงดำ
บ้านเขาย้อย ตำบลเขาย้อย อำเภอเขาย้อย จังหวัดเพชรบุรี.กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์
ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยมหิดล.
- จำไพพรรณ แก้วสุริยะ.2541.โฮมสเตย์ ฟาร์มสเตย์ ธุรกิจบริการจากเจ้าบ้านที่ดี.จุลสารการ
ท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 17 (เมษายน-มิถุนายน) : 118-119.
- วรรณ วรณานิช. 2539. ภูมิศาสตร์การท่องเที่ยว.กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ธรรมศาสตร์.
- วีระพงษ์ เถลิณจิระรัตน์.2539. คุณภาพในงานบริการ.กรุงเทพมหานคร: ดวงกลมสมัย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ.2541. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพมหานคร:บริษัทธีระฟิล์ม
และไซเท็กซ์จำกัด.
- สุกานดา ฟองช้อย. 2546. การจัดการท่องเที่ยวเชิงชุมชนของชุมชนชาวไทย หมู่บ้านโลกโกร่ง
อำเภอภูดินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท.
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

- สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย.2543.รายงานเบื้องต้นการศึกษาเพื่อ
กำหนดแนวทางการพัฒนาและการจัดการการท่องเที่ยวรูปแบบโฮมสเตย์ (Home Stay).
กรุงเทพมหานคร.
- สุพัตรา กลับดี.2545.การจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์: ศึกษาเฉพาะกรณีการล่องเรือที่ตลาดริมน้ำ
คอนหวาย อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม.กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สมศักดิ์ เตชะเอราวัณ. 2544. การจัดการธุรกิจบ้านพักแบบชุมชนมีส่วนร่วม กรณีศึกษาบ้าน
แม่คำปอง กิ่งอำเภอแม่ฮ่องสอน จังหวัดเชียงใหม่.เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สร้อยศรี อาสาสรรพกิจ.2542.การศึกษาเพื่อหาปัจจัยในการกำหนดความพร้อมของผู้ประกอบธุรกิจ
นำเที่ยวเชิงนิเวศ ภาคเหนือตอนบน.เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สุนา อยู่โพธิ์.2532. การตลาดบริการ.กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อศุลย์ จาตุรงค์กุล. 2544. กลยุทธ์การตลาด. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- องค์การบริหารส่วนตำบลหินตั้ง.2549.ข้อมูลและสถิติของตำบลหินตั้ง อำเภอเมือง จังหวัด
นครนายก.
- อุไรพรรณ ปรางค์อุดมทรัพย์.2544.ศักยภาพของชุมชนท้องถิ่นในการจัดการการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์
กรณีศึกษาชุมชนบ้านทุ่งสูง จังหวัดกระบี่.กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อุไรวรรณ เปี่ยมนิเวศน์.2544.การจัดการด้านสื่อความหมายและสิ่งอำนวยความสะดวกของ
ผู้ประกอบการท่องเที่ยวเชิงเกษตร กรณีศึกษาอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร.
กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- “แผนที่ทำด้านโฮมสเตย์.”/[Online].//เข้าถึงจาก/http://www.nayokcity.com/homestay.php//2550)

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

ภาคผนวก ก

แบบสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับประธานกลุ่มทำदानโฮมสเตย์

เพื่อการศึกษาวิชาการศึกษาศาสตร์

เรื่อง

การจัดการธุรกิจท่องเที่ยวโฮมสเตย์

กรณีศึกษา ทำदानโฮมสเตย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบคำถาม โดยผู้ศึกษาจะเก็บรวบรวมข้อมูลของท่านเป็นความลับเพื่อใช้ประโยชน์ในการทำวิจัยเท่านั้น ข้อมูลที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาครั้งนี้เป็นอย่างยิ่ง ผู้ศึกษาจึงขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

แบ่งการสัมภาษณ์ออกเป็น 3 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านความคิดเห็นที่มีต่อสภาพปัจจุบันและความพร้อมของแหล่งท่องเที่ยว

ตอนที่ 3 ข้อมูลด้านความคิดเห็นที่อาจส่งผลกระทบต่อผลกระทบกับทำदानโฮมสเตย์

ผู้ศึกษา

นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

- ชื่อ.....
- เพศ ชาย หญิง อายุ ปี
- สถานภาพ โสด สมรส
- ระดับการศึกษา
- อาชีพหลัก.....อาชีพเสริม.....

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านความคิดเห็นที่มีต่อสภาพปัจจุบันและความพร้อมของแหล่งท่องเที่ยว

- ประวัติการตั้งกลุ่มทำदानโฮมสเตย์
- โครงสร้างองค์กร
- การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของกลุ่มทำदानโฮมสเตย์
- ลักษณะการทำโฮมสเตย์ทำในรูปแบบใด

5. ทำค่าน โหมสเคย์มีการจัดเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวอย่างไร
6. ท่านมีวิธีจัดแบ่งนักท่องเที่ยวให้เข้าพักในแต่ละผู้ประกอบการอย่างไร
7. ในความคิดเห็นของท่าน การลงทะเบียนเข้าพักมีประโยชน์อย่างไร
8. ท่านคิดว่ากลุ่มของท่านมีความพร้อมในเรื่องใด
9. ทำค่าน โหมสเคย์มีจุดที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวในด้านใด
10. ทำค่าน โหมสเคย์มีความความหลากหลายทรัพยากรด้านแปรรูปผลผลิตอย่างไร
11. ทำค่าน โหมสเคย์มีความความหลากหลายของทรัพยากรท่องเที่ยวด้านสาคิอย่างไร
12. ทำค่าน โหมสเคย์มีความความหลากหลายของทรัพยากรท่องเที่ยวด้านกิจกรรมอย่างไร
13. ความสะดวกสบายและการบริการที่ทำค่าน โหมสเคย์จัดให้กับนักท่องเที่ยว ในส่วนของ
 - 13.1 สถานที่จอดรถ
 - 13.2 ห้องพัก
 - 13.3 ห้องน้ำ
 - 13.4 อาหาร
 - 13.5 ร้านค้าต่าง ๆ
 - 13.6 บริการโทรศัพท์
 - 13.7 ศูนย์ปฐมพยาบาล รวมถึงอุปกรณ์ปฐมพยาบาล
 - 13.8 การบริการอุปกรณ์ เช่น จักรยาน เรือยาง เป็นต้น
 - 13.9 ศูนย์ข้อมูลนักท่องเที่ยว และบริการมัคคเทศก์
 - 13.10 อื่น ๆ (บริการรถรับ-ส่ง, นวด, สปา เป็นต้น)
14. ความพร้อมของบุคลากรและการจัดการในพื้นที่
 - 14.1 จำนวนสมาชิกกลุ่มทำค่าน โหมสเคย์
 - 14.2 ความรู้ ความเข้าใจของสมาชิกกลุ่มต่อการท่องเที่ยวเชิงเกษตรของทำค่าน โหมสเคย์
 - 14.3 สมาชิกกลุ่มทำค่าน โหมสเคย์ มีความเข้าใจและความรู้ต่อการให้บริการที่พักโหมสเคย์อย่างไร
 - 14.4 ฝ่ายประชาสัมพันธ์ในเรื่องต่าง ๆ ของทำค่าน โหมสเคย์
 - 14.5 จำนวนวิทยากรให้ความรู้
 - 14.6 บุคลากรที่ให้ความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยวในด้านต่าง ๆ
15. การมีส่วนร่วมของชุมชนทำค่าน โหมสเคย์
 - 15.1 การจำหน่ายสินค้าเกษตร
 - 15.2 การเป็นมัคคเทศก์ท้องถิ่น
 - 15.3 การส่งเสริมพัฒนาอาชีพ
 - 15.4 การควบคุมพื้นที่ ปฏิบัติตามกฎระเบียบชุมชน(ดูแลความปลอดภัย)

16. การบริหารรายได้และการจัดสรรผลประโยชน์ของกลุ่ม

16.1 ท่านมีหลักในการบริหารด้านการเงินของกลุ่มอย่างไรและกลุ่มของท่านมีการตั้งกองทุนกลุ่มหรือไม่

16.2 รายได้ที่ได้รับมีการหักเข้ากองทุนกลุ่มหรือไม่

16.3 กลุ่มได้ประสบปัญหาด้านการแบ่งรายได้หรือไม่และจัดการอย่างไรกับปัญหาที่เกิดขึ้น

17. ท่านมีการวางแผนให้กลุ่มทำด้านโฮมสเตย์หรือไม่

18. ท่านมีการจัดหาหน่วยงานจากภายนอกเข้ามาให้ความรู้ด้านต่าง ๆ กับสมาชิกกลุ่มหรือไม่

19. ถ้าความจำนงจำนวนผู้เข้าพักเกินกำลังหรือจำนวนห้องพักไม่เพียงพอ มีวิธีแก้ไขอย่างไร

20. ท่านคิดว่าชุมชนของท่านยังไม่มีความพร้อมในด้านใด

21. ท่านคิดว่าทำด้านโฮมสเตย์ควรมีการพัฒนา ปรับปรุงในด้านใดบ้าง

ตอนที่ 3 ข้อมูลด้านความคิดเห็นที่อาจส่งผลกระทบต่อผลกระทบทับทำด้านโฮมสเตย์

1. ความสามารถในการรับรองของพื้นที่ต่อนักท่องเที่ยวในปัจจุบัน

2. ข้อจำกัดของพื้นที่ ที่อาจเป็นอุปสรรคต่อการท่องเที่ยวในส่วนของ

2.1 ความยากในการเดินทางเข้าสู่แหล่งท่องเที่ยว

2.2 ข้อจำกัดด้านเวลาในการเยี่ยมชมกิจกรรมต่างๆ ที่กลุ่มทำด้านโฮมสเตย์จัดให้

2.3 ความสามารถในการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2.4 ความเคร่งครัดของกฎระเบียบในพื้นที่ต่อนักท่องเที่ยวที่เข้าพัก

2.5 การจำกัดจำนวนและประเภทของนักท่องเที่ยว

3. ปัญหาที่คาดว่าจะเกิดผลกระทบต่อนักท่องเที่ยว

3.1 ทำให้เกิดเสียงดังรบกวนในพื้นที่

3.2 ทำให้เกิดขยะและความสกปรก

3.3 ทำให้เกิดการลู่กล้าพื้นที่หวงห้าม และเกิดความเสื่อมโทรม

3.4 ทำให้เกิดการแย่งแหล่งน้ำดื่มเปลืองน้ำ

3.5 ทำให้ทัศนียภาพและความสวยงามของสถานที่ลดลง

3.6 นักท่องเที่ยวเคยมีการร้องเรียนเกี่ยวกับการให้บริการหรือไม่

4. เมื่อมีการตั้งทำด้านโฮมสเตย์ ส่งผลให้ปริมาณการจำหน่ายสินค้าทางการเกษตรหรือสินค้าท้องถิ่นเพิ่มขึ้นหรือไม่

แบบสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับผู้ประกอบการ
เพื่อการศึกษาวิชาการศึกษาศาสตร์

เรื่อง

การจัดการธุรกิจท่องเที่ยวโฮมสเตย์
กรณีศึกษา ทำด่านโฮมสเตย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบคำถาม โดยผู้ศึกษาจะเก็บรวบรวมข้อมูลของท่านเป็นความลับ เพื่อใช้ประโยชน์ในการทำวิจัยเท่านั้น ข้อมูลที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาคั้งนี้เป็นอย่างยิ่ง ผู้ศึกษาจึงขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

แบ่งการสัมภาษณ์ออกเป็น 2 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับผู้ให้สัมภาษณ์

ตอนที่ 2 ศึกษาการบริหารจัดการและการประสานงานของผู้ประกอบการทำด่านโฮมสเตย์

ผู้ศึกษา

นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อ-นามสกุล
2. เพศ ชาย หญิง อายุ ปี
3. ระดับการศึกษาสูงสุด.....
4. อาชีพหลัก.....อาชีพเสริม.....
5. ระยะเวลาที่อยู่ในกลุ่ม.....
6. รายได้หลักเฉลี่ยต่อเดือน.....บาท รายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือน.....บาท
7. คนในครอบครัวของท่านสามารถใช้ภาษาต่างประเทศได้หรือไม่.....

ตอนที่ 2 ศึกษาการบริหารจัดการและการประสานงานของผู้ประกอบการทำด่านโฮมสเตย์

1. ระยะเวลาที่ท่านอยู่ในชุมชน
2. ท่านได้เข้าร่วมกลุ่มทำด่านโฮมสเตย์เป็นระยะเวลาเท่าใด
3. ท่านได้เข้าร่วมกลุ่มทำด่านโฮมสเตย์ เพราะเหตุใด (สมัครใจ, การแต่งตั้ง)

4. ท่านคิดว่ามีผลดีหรือผลเสียต่อการมีบ้านพักแบบโฮมสเตย์ในชุมชน
5. ท่านมีวิธีเลือกนักท่องเที่ยวอย่างไร
6. ท่านสามารถให้นักท่องเที่ยวพักในครอบครัวของท่านได้นานเท่าไร เพราะเหตุใด
7. ท่านอยากให้นักท่องเที่ยวพักในครอบครัวของท่านได้ครั้งละกี่คน เพราะเหตุใด
8. ช่วงใดที่นักท่องเที่ยวเข้ามาพักที่ท่าด่านโฮมสเตย์มากที่สุด ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวเหล่านี้

ทำมีกิจกรรมอะไร

9. นักท่องเที่ยวที่เคยเข้าพักมีการกลับมาอีกหรือไม่
10. ท่านมีกิจกรรมอะไรบ้างสำหรับนักท่องเที่ยวที่มาพักในครอบครัวของท่าน และนักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมอะไรกับกิจกรรมเหล่านั้นบ้าง
11. ท่านมีวิธีแก้ไขอย่างไร หากนักท่องเที่ยวไม่เคารพกฎ ประเพณี วัฒนธรรมของชุมชน
12. นักท่องเที่ยวที่เข้าพักเคยสร้างปัญหาอะไรกับท่านหรือไม่ และมีวิธีแก้ไขอย่างไร
13. ท่านดูแลสถานที่พักอย่างไร
14. ท่านมีการจัดเตรียมอุปกรณ์อะไรบ้างให้แก่นักท่องเที่ยวที่มาพัก
15. ท่านมีวิธีทำความสะอาดและกำจัดขยะอย่างไร
16. บ้านท่านมีงบประมาณทำความสะอาดไหม
17. ท่านคิดว่ากลุ่มของท่านยังไม่พร้อมที่จะให้บริการนักท่องเที่ยวในเรื่องใด
18. ท่านคิดว่าควรมีการพัฒนาปรับปรุง แก้ไขอย่างไร ในการรับนักท่องเที่ยว

แบบสอบถามสำหรับนักท่องเที่ยว
เพื่อการศึกษาวิชาการศึกษาอิสระ

เรื่อง

การจัดการธุรกิจท่องเที่ยวโฮมสเตย์
กรณีศึกษา ทำด่านโฮมสเตย์ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้ ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถาม โดยผู้ศึกษาจะเก็บรวบรวมข้อมูลของท่านเป็นความลับ เพื่อใช้ประโยชน์ในการทำวิจัยเท่านั้น ข้อมูลที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้าเป็นอย่างยิ่ง ผู้ศึกษาจึงขอขอบพระคุณท่านที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี แบ่งการสอบถามออกเป็น 2 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านการจัดการและปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อการเข้าพักที่ทำด่านโฮมสเตย์

ผู้ศึกษา

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการบริหารธุรกิจ
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี

21-30 ปี

31-40 ปี

41-50 ปี

50 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพ

โสด

สมรส

4. ระดับการศึกษา

มัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า

อนุปริญญาหรือเทียบเท่า

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

5. อาชีพ

- | | |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> นักเรียน/นักศึกษา | <input type="checkbox"/> รับราชการ |
| <input type="checkbox"/> พนักงาน/ลูกจ้างบริษัทเอกชน | <input type="checkbox"/> ค้าขาย/ประกอบกิจการส่วนตัว |
| <input type="checkbox"/> แม่บ้าน | <input type="checkbox"/> รับจ้าง |
| <input type="checkbox"/> เกษตรกร | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |

6. รายได้ต่อเดือน

- | | |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 10,000 บาท | <input type="checkbox"/> 10,000-20,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 20,001-30,000 บาท | <input type="checkbox"/> 30,001-40,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> ตั้งแต่ 40,000 บาทขึ้นไป | |

7. ท่านเดินทางมาจากจังหวัดใด.....

8. การเดินทางครั้งนี้มีจำนวนสมาชิกเท่าใด

- | | |
|---------------------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1-2 คน | <input type="checkbox"/> 3-5 คน |
| <input type="checkbox"/> ตั้งแต่ 6 คนขึ้นไป | |

9. ลักษณะของกลุ่มที่ท่านเดินทางเป็นแบบใด

- | | |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ครอบครัว/ญาติ | <input type="checkbox"/> กลุ่มเพื่อน |
| <input type="checkbox"/> สถานศึกษา/ดูงาน | <input type="checkbox"/> กลุ่มบริษัท/โรงงาน |
| <input type="checkbox"/> คนเดียว | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |

10. ท่านเดินทางมาโดยใช้พาหนะ

- | | |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> รถยนต์ส่วนบุคคล | <input type="checkbox"/> รถประจำทาง |
| <input type="checkbox"/> รถตู้ | <input type="checkbox"/> รถทัวร์ปรับอากาศ |
| <input type="checkbox"/> รถจักรยานยนต์ | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |

11. ระยะเวลาที่ใช้ในเข้าพักที่ทำค่าน โสมสเดย์ครั้งนี้

- | | |
|-------------------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1-2 วัน | <input type="checkbox"/> 3-5 วัน |
| <input type="checkbox"/> ตั้งแต่ 6 วันเป็นต้นไป | |

12. ท่านเคยเข้าพักที่ทำค่าน โสมสเดย์ครั้งที่เท่าไร

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ครั้งแรก | <input type="checkbox"/> มากกว่า 1 ครั้ง |
|-----------------------------------|------------------------------------------|

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านการจัดการและปัจจัยที่ส่งผลต่อนักท่องเที่ยวในการเข้าพักที่ทำค่านโสมสเดย์

1. ท่านเคยได้ยินบ้านพักแบบ โสมสเดย์มาก่อนหรือไม่ และจากแหล่งข้อมูลใด โปรดระบุ
2. วัตถุประสงค์หรือแรงจูงใจที่เดินทางมาพักที่ทำค่าน โสมสเดย์ในครั้งนี้
3. ท่านต้องการให้บ้านพักแบบ โสมสเดย์มีลักษณะ รูปแบบอย่างไร
4. ท่านต้องการให้เจ้าของและสมาชิกบ้านที่ท่านเข้าพัก ปฏิบัติต่อท่านเมื่อแรกเข้าพักอย่างไร
5. ขณะที่ท่านเข้าพักในบ้าน เจ้าของหรือสมาชิกของบ้าน ปฏิบัติอย่างไรกับท่านตามที่ได้พบ

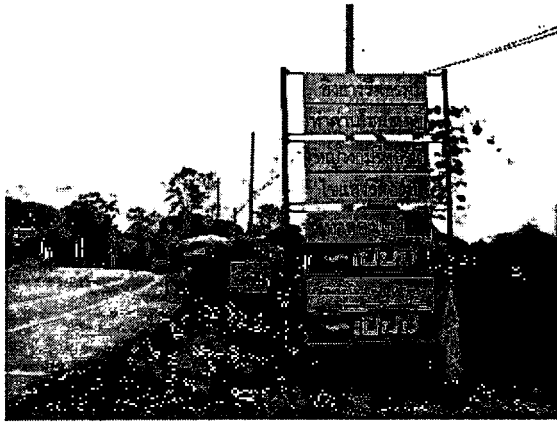
6. เจ้าของบ้านและสมาชิกมีการสร้างบรรยากาศและกิจกรรมที่เกิดขึ้นในบ้านร่วมกันอย่างไร
7. บรรยากาศและสภาพแวดล้อมของทำค่าน โสมสเคย์เป็นอย่างไรและควรเพิ่มเติมส่วนใด
8. กิจกรรมใดที่ท่านต้องการสัมผัสหรือให้มีในทำค่าน โสมสเคย์ โปรดให้เหตุผล
9. กิจกรรมใดที่ท่านคิดว่าสามารถดึงดูดใจในการเข้าพักที่ทำค่าน โสมสเคย์แห่งนี้
10. ท่านได้เลือกทำกิจกรรมใดในการเดินทางมาที่ทำค่าน โสมสเคย์แห่งนี้
11. ท่านมีความพึงพอใจต่อสถานที่ของทำค่าน โสมสเคย์เพียงใด
12. ท่านมีความพึงพอใจต่อการบริการของบุคลากรทำค่าน โสมสเคย์อย่างไร
13. ท่านคิดว่าราคาที่พักและอัตราค่าบริการต่าง ๆ ในทำค่าน โสมสเคย์เหมาะสมหรือไม่
14. ท่านมีความพึงพอใจต่อความปลอดภัยของที่พักในทำค่าน โสมสเคย์หรือไม่ อย่างไร
15. ท่านมีความพึงพอใจต่อความสะดวกของที่พักในทำค่าน โสมสเคย์เพียงใด
16. ท่านคิดว่ากฎระเบียบการเข้าพักที่ทำค่าน โสมสเคย์มีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร
17. ท่านคิดว่าทำค่าน โสมสเคย์ควรมีการปรับปรุงในด้านใดบ้าง เหตุผล
18. ท่านมีเป้าหมายที่จะท่องเที่ยวสถานที่ใกล้เคียงหรือไม่ ที่ใดบ้างที่ท่านสนใจ
19. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

ภาคผนวก ข

ภาพสถานที่และกิจกรรมในทำด้านโฮมสเตย์



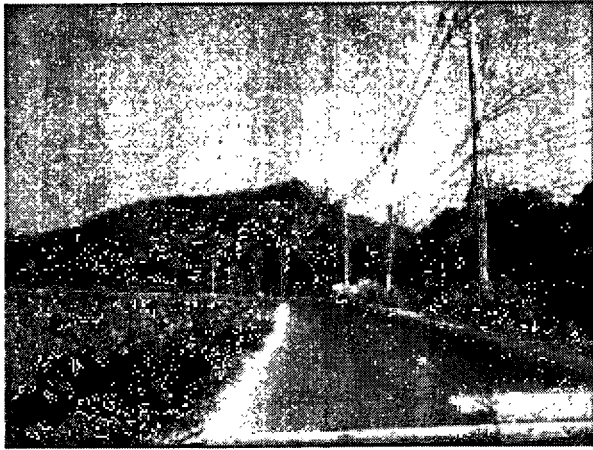
ภาพที่ข.1 ป้ายบอกทางเข้าท่าด่านโฮมสเตย์



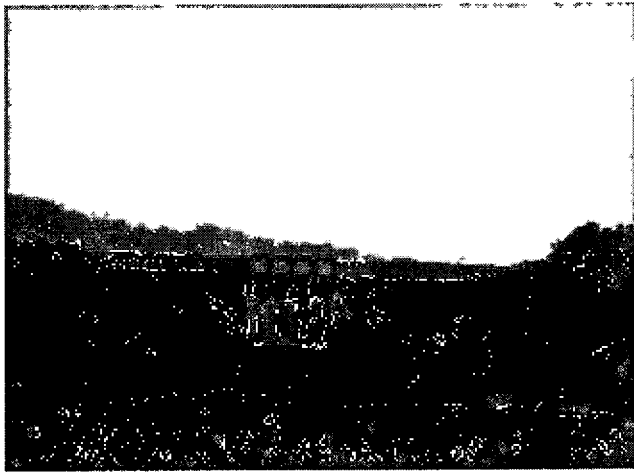
ภาพที่ข.2 ป้ายทางเข้าท่าด่านโฮมสเตย์อยู่ทางด้านขวามือ



ภาพที่ข.3 ถนนทางเข้าท่าด่านโฮมสเตย์



ภาพที่ข.4 สภาพแวดล้อมและบรรยากาศข้างทางเข้าทำด่าน โสมสเดย์



ภาพที่ข.5 ระหว่างทางเข้าสามารถมองเห็นเขื่อนขุนด่านปราการชลได้



ภาพที่ข.6 ทางเข้ากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำด่าน โสมสเดย์



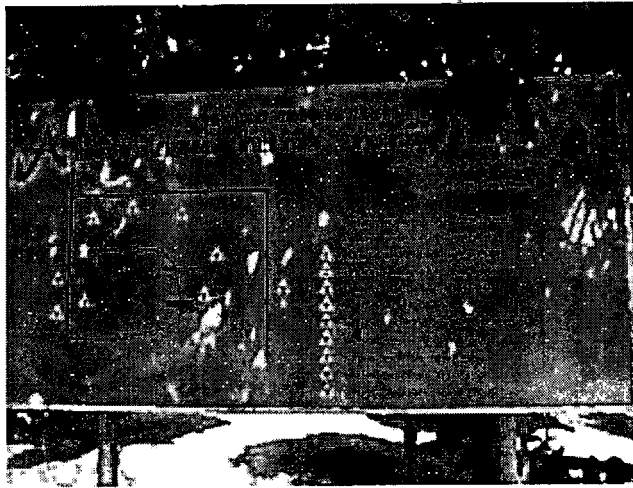
ภาพที่ข.7 ป้ายบอกสถานที่และเส้นทางภายในท่าด่านโฮมสเตย์



ภาพที่ข.8 จุดแสดงและจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น



ภาพที่ข.9 ป้ายแนะนำแหล่งท่องเที่ยวเกษตรในจังหวัดนครนายก



ภาพที่ข.10 ป้ายแนะนำจุดนำชมการท่องเที่ยวเกษตร ภายในกลุ่มทำค่านโฮมสเตย์



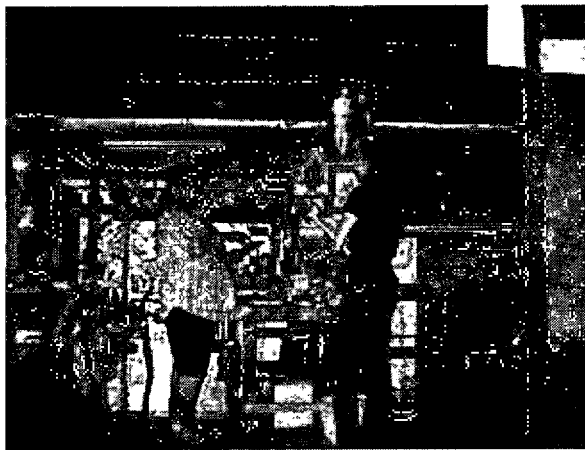
ภาพที่ข.11 ป้ายแสดงที่อยู่ของศูนย์ทำค่านโฮมสเตย์



ภาพที่ข.12 ทำค่านโฮมสเตย์ได้รับเครื่องหมายโฮมสเตย์มาตรฐานไทย



ภาพที่ข.13 บริเวณภายในศูนย์ทำदान โฮมสเตย์



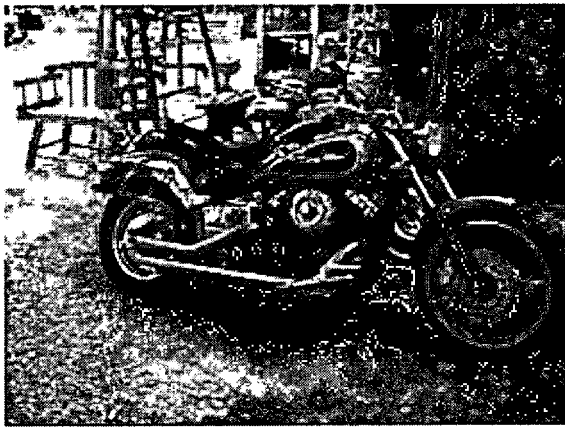
ภาพที่ข.14 ด้านหลังศูนย์ทำदान โฮมสเตย์ใช้ประกอบอาหาร



ภาพที่ข.15 จุดบริการเช่ารถจักรยาน



ภาพที่ข.16 จุดบริการเช่าเรือยาง



ภาพที่ข.17 จุดบริการเช่ารถจักรยานยนต์



ภาพที่ข.18 จุดบริการเช่ารถ ATV



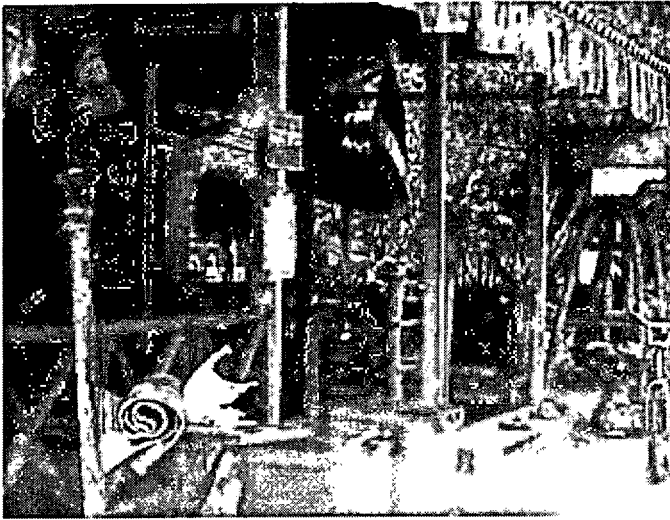
ภาพที่ข.19 สนาม Paint Balls



ภาพที่ข.20 ถนนลาดยางภายในชุมชนท่าด่าน โทมัสเตย์



ภาพที่ข.21 ร้านอาหารในท่าด่าน โทมัสเตย์



ภาพที่ข.22 ร้านค้าในท่าด่าน โฮมสเตย์



ภาพที่ข.23 สภาพแวดล้อมในท่าด่าน โฮมสเตย์ที่มีสวนผลไม้ล้อมรอบ



ภาพที่ข.24 บ้านพักแบบที่ 1 (พักได้ประมาณ 8 คน)



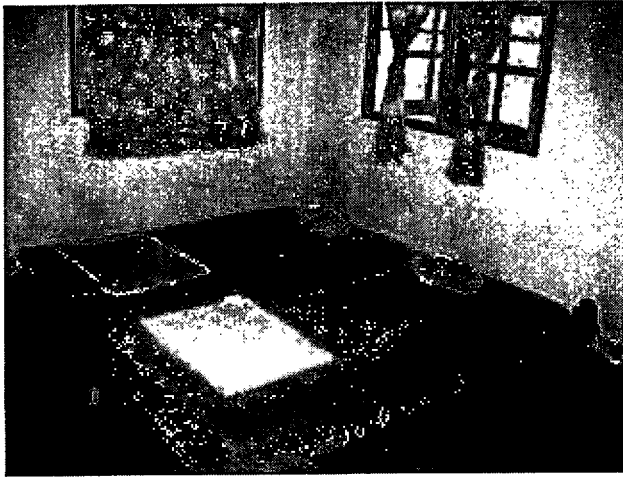
ภาพที่ข.25 บ้านพักแบบที่ 2 (พักได้ประมาณ 20 คน)



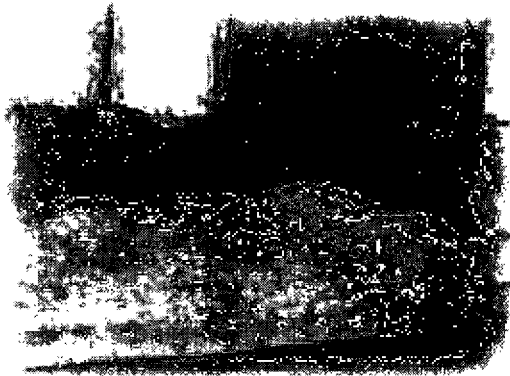
ภาพที่ข.26 บ้านพักแบบที่ 3 (พักได้ประมาณ 8 คน)



ภาพที่ข.27 บ้านพักแบบที่ 4 (พักได้ประมาณ 20 คน)



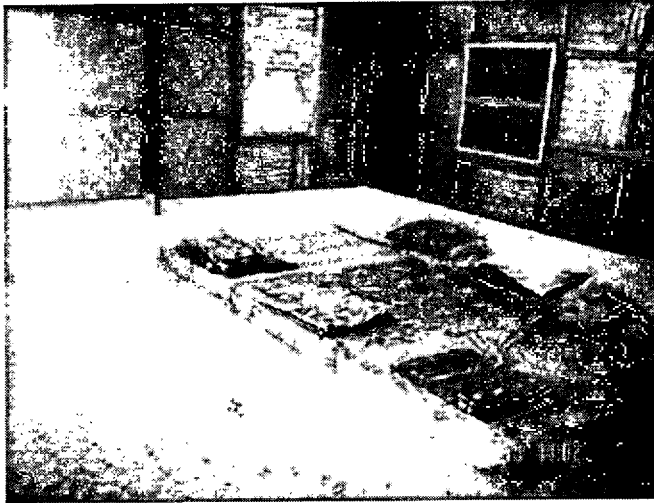
ภาพที่ข.28 ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 1



ภาพที่ข.29 ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 2



ภาพที่ข.30 ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 3



ภาพที่ข.31 ลักษณะภายในบ้านพักแบบที่ 4



ภาพที่ข.32 จุดกางเต็นท์ที่ 1



ภาพที่ข.33 จุดกางเต็นท์ที่ 2



ภาพที่ข.34 เส้นทางทำสวนผลไม้ที่มายังจุดกางเต็นท์



ภาพที่ข.35 เต็นท์เช่าที่ทำค่านโฮมสเตย์มีไว้เพื่อบริการ



ภาพที่ข.36 นักท่องเที่ยวชวนนำเต็นท์มาเอง



ภาพที่ข.37 ธารน้ำอยู่ท้ายสวนผลไม้บริเวณที่เป็นจุดกางเต็นท์



ภาพที่ข.38 แก่งเทียมอยู่ข้างธารน้ำ (ช่วงปิดปรับปรุง)



ภาพที่ข.39 ห้องสุขาและห้องอาบน้ำสำหรับนักท่องเที่ยวที่กางเต็นท์



ภาพที่ข.40 กิจกรรมขี่จักรยานรอบชมชุมชนทำदान โฮมสเตย์



ภาพที่ข.41 กิจกรรมล่องแก่ง

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นางสาวณัฐรา เจียกขจร
วันเดือนปีเกิด	20 พฤศจิกายน พ.ศ. 2523
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา	2547 วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
ประสบการณ์การทำงาน	ปัจจุบันบริษัท KSB Pumps Co., LTD. Thailand ตำแหน่ง Order Processing (Temporary) ธันวาคม พ.ศ.2550 สำนักพัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าว กรมการข้าว มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ตำแหน่ง ผู้ช่วยนักวิจัย พ.ศ. 2547 – ตุลาคม พ.ศ.2550 โรงเรียนธุรกิจสารสนเทศ (Bright Future International Training and Services; BFITS) ตำแหน่ง อาจารย์สอนคอมพิวเตอร์