

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกาในจังหวัดเชียงใหม่ จากการศึกษาสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ได้ดังนี้

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

จากผลการศึกษาสามารถสรุปผลออกได้เป็น 4 ส่วน คือ

##### ส่วนที่ 1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

###### 1.1 สภาพแวดล้อมตลาดและแนวโน้ม

จังหวัดเชียงใหม่มีการเติบโตและความเจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านการท่องเที่ยว การเกษตร และทางด้านอุตสาหกรรม พร้อมทั้งยังมีความพร้อมด้านสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่นมีการคมนาคมขนส่ง นอกจากนี้ยังมีสภาพแวดล้อมและทัศนียภาพที่สวยงามซึ่งเหมาะแก่การพักผ่อนยามเกษียณอายุ ทำให้เป็นแหล่งดึงดูดของนักท่องเที่ยวต่างประเทศเป็นจำนวนมากในแต่ละปี ทำให้ธุรกิจที่พักเติบโตด้วยเช่นกัน ซึ่งสถานบริการที่พักนั้นมีหลากหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่พักมีบริการแบบระยะยาวได้แก่ บริการห้องชุด หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ซึ่งเป็นการบริการของห้องชุดเข้ากับการบริการห้องพักแบบโรงแรม ส่วนแบบลองสเตย์เป็นที่พักระยะยาวเป็นเวลา 30 วันขึ้นไป ซึ่งจากข้อมูลเจ้าหน้าที่นิติบุคคลของอาคารชุดในเขตตำบลสุเทพ และตำบลช้างเผือก พบว่ามีบริการห้องชุด หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ จำนวน 25 ราย โดยแต่ละโครงการมีห้องชุดไว้บริการให้เช่าเฉลี่ย ร้อยละ 50-60 บางแห่งมีมากถึงร้อยละ 70-80 ซึ่งผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ และมีปริมาณการเช่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี ซึ่งชาวยุโรปและอเมริกกันส่วนใหญ่ให้ความสนใจในการเช่าห้องชุดเนื่องจากเห็นว่าสงบ ปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่นร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีด เป็นต้น

###### 1.2 สภาพแวดล้อมแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

สภาวะแข่งขันระหว่างคู่แข่งในปัจจุบันของที่พักแบบระยะยาวมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ซึ่งที่พักประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นลักษณะการบริการของห้องชุดเข้ากับการบริการห้องพักแบบโรงแรม คือ มีชุดรับแขก และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ให้เลือกบริการเช่น

พนักงานทำความสะอาด และลองสเตย์เป็นที่พักสำหรับนักท่องเที่ยวในประเทศไทยเพื่อการพักผ่อนเป็นเวลา 30 วันขึ้นไป ซึ่งทั้ง 2 ประเภทนี้ โครงการที่เปิดตัวใหม่ส่วนใหญ่ยังคงเน้นไปยังแหล่งธุรกิจหลัก และเริ่มมีจำนวนห้องพักที่จะเริ่มเข้ามาสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก อาจจะส่งผลกระทบต่อราคาเช่าที่ลดลงและระยะเวลาของจุดคุ้มทุนอาจจะมียุทธศาสตร์ยาวเวลายาวนานกว่าเดิม เนื่องจากผู้เช่ามีทางเลือกมากขึ้น แต่โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่เกิดขึ้นใหม่มีการพัฒนารูปแบบอาคาร การตกแต่งห้องพักที่ทันสมัย มีสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก และในส่วนของอาคารที่พัก เช่น ส่วนในบริเวณอาคาร สระว่ายน้ำ สถานที่ออกกำลังกาย เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการแข่งขันด้านทำเลที่ตั้ง ที่อยู่ในย่านธุรกิจ การคมนาคมสะดวกสบาย ขณะที่สภาพแวดล้อมของที่พักและการให้บริการก็เป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดลูกค้า จึงทำให้เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลองสเตย์ ที่ดำเนินการงานมานานจำเป็นต้องทำการปรับตัว ถึงแม้ว่าจะได้เปรียบทางการตลาดและเป็นที่รู้จักมานาน แต่ลูกค้ามักชอบสภาพแวดล้อมที่ใหม่และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารที่ทันสมัยและใหม่เมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ใกล้เคียงกัน โดยส่วนใหญ่ลูกค้าเป็นลูกค้าทั่วไปทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

### 1.3 คู่แข่งทางตรง และคู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางตรงของธุรกิจที่พักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ จะเป็นคู่แข่งขั้นที่ที่พักให้บริการรายเดือน ได้แก่ เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลองสเตย์ โดยในปี 2553 จำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลองสเตย์ ในจังหวัดเชียงใหม่ มีจำนวน 47 แห่ง (เทศบาลนครเชียงใหม่, 2554 : ออนไลน์) ส่วนคู่แข่งทางอ้อมของธุรกิจที่พักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่ จะเป็นคู่แข่งขั้นที่ที่พักให้บริการรายเดือน ได้แก่ คอนโดมิเนียม และเกสต์เฮาส์ โดยในปี 2553 มีสถานประกอบการที่พัก คอนโดมิเนียม และเกสต์เฮาส์ ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 225 แห่ง (กรมการท่องเที่ยว, 2554 : ออนไลน์)

### 1.4 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT) ของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น

#### จุดแข็ง (Strength Analysis)

เน้นการบริการที่มีความเป็นกันเอง ผสมผสานวัฒนธรรมท้องถิ่น ทำให้ผู้มาพัก รู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของท้องถิ่น การบริการอาหารเช้าเพื่อสุขภาพ โดยคัดสรรผลิตภัณฑ์อาหารที่ดีต่อสุขภาพ ใช้วัตถุดิบปลอดสารพิษประกอบอาหารจากนักโภชนาการผู้เชี่ยวชาญ นอกจากนี้ ผู้จัดการมีกลุ่มเพื่อนและคนรู้จักอยู่ที่ต่างประเทศจำนวนหนึ่งในทวีปยุโรป และอเมริกา ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้สามารถแนะนำที่พักแบบระยะยาวให้ได้ ในส่วนลูกค้าที่มาพักมีโอกาสแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมและประสบการณ์โดยตรงกับผู้ให้บริการ ผู้จัดการเป็นพันธมิตรที่ดีกับบริษัททัวร์หลายๆ

ที่พักอยู่ใกล้ตัวเมืองเชียงใหม่ บรรยากาศดี ไม่แออัด เหมาะสำหรับใช้เป็นสถานที่พักผ่อนและสามารถเดินทางเข้าเมืองได้สะดวก รวมทั้งไม่ไกลจากสถานที่ท่องเที่ยวรอบๆ บริเวณที่พัก

#### **จุดอ่อน (Weakness Analysis)**

ไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้า ทำให้เกิดความไม่ไว้วางใจในการมาพัก ขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่พักแบบพำนักระยะยาว

#### **โอกาส (Opportunities Analysis)**

ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวและยังเป็นศูนย์กลางของการเดินทางประเทศอื่นอีก รัฐบาลให้การสนับสนุนในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมอย่างต่อเนื่อง จังหวัดเชียงใหม่เป็นจุดศูนย์กลางในภาคเหนือ และมีการคมนาคมขนส่งสะดวก และภาครัฐมีการจัดงานแสดงสินค้าท่องเที่ยวนานาชาติ อาทิเช่น Pata Travel Mart, World Travel Mart (WTM), International Tourism Exchange Travel and Tourism World Fair

#### **อุปสรรค (Threat Analysis)**

เนื่องจากในจังหวัดเชียงใหม่มีการเจริญเติบโตที่รวดเร็วของธุรกิจที่พักจะส่งผลให้มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันการตัดราคาค่าที่พัก และการผันผวนของราคาน้ำมัน และเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว และภัยธรรมชาติ ต่างๆ

**1.5 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย (Vision Mission & Goal) ของอาร์แอนด์เอ็น ลอจิสติกส์ เฮลท์ นวัตกรรม**

#### **วิสัยทัศน์ (Vision)**

เป็นผู้นำที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกา ที่มุ่งสู่ความเป็นเลิศด้านการบริการที่พักระยะยาวที่ได้มาตรฐาน โดยให้ความสำคัญสูงสุดต่อการสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า

#### **พันธกิจ (Mission)**

- เพิ่มมูลค่าโดยสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งด้านคุณภาพ ราคา รวมไปถึงการให้บริการที่พักระยะยาวเป็นมาตรฐานเกิดความประทับใจในครั้งแรก และการมุ่งสู่ความเป็นผู้นำด้านการบริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้พนักงานมีใจรักในงานบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกและดูแลลูกค้าอย่างดีที่สุดตลอดเวลาที่พักระยะยาว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

#### **เป้าหมาย (Goal)**

เป็นที่พักระยะยาว และกิจกรรมผ่อนคลายสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา เป็นที่พักระยะยาวที่มีมาตรฐานการท่องเที่ยวไทย โดยรองรับจากกระทรวงการท่องเที่ยว

และกีฬา สร้างแบรนด์ให้มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา ลูกค้ายุโรปและอเมริกา มีความพึงพอใจหลังจากการเข้ามาใช้บริการ

## 1.6 การตลาดเป้าหมาย (Target Marketing)

### การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

การแบ่งตามเกณฑ์ประชากรศาสตร์ (Demographic) กลุ่มลูกค้าผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา แบ่งออกเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ช่วงอายุ ได้แก่ 55 ปีขึ้นไป อาชีพ ได้แก่ ข้าราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน และธุรกิจส่วนตัวหรือประกอบอาชีพอิสระ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ได้แก่ เกินกว่า 2,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป

### กลุ่มเป้าหมาย (Target Group)

กลุ่มเป้าหมายหลัก มีช่วงอายุ 55 ปีขึ้นไป ประกอบอาชีพสุดท้าย พนักงานเอกชน มีระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 2,000-5,000 เหรียญสหรัฐเป็นชาวทวีปยุโรปและอเมริกา จากข้อมูลสภาพแวดล้อมของตลาดที่พักระยะยาว จึงกลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มผู้เกษียณอายุทวีปเอเชีย

### การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)

การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ของธุรกิจที่พักระยะยาว หมายถึงการสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะแตกต่างจากคู่แข่ง และเป็นตำแหน่งที่มีคุณค่าทางจิตใจของลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย ดังนั้นจึงถูกจัดวางตำแหน่งทางการตลาดเป็น “Longstay : Health, Nutrition กล่าวคือเป็นที่พักอาศัยสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกา ที่มีระยะยาวเวลาการพัก 30 วันขึ้นไป ซึ่งมีการผสมผสานระหว่างบริการของโรงแรมกับสิ่งอำนวยความสะดวกเทียบเท่ากับห้องชุด พร้อมการเน้นบริการดูแลผู้เกษียณอายุในด้านของอาหารเพื่อสุขภาพ โดยนักโภชนาการ จัดกิจกรรมผ่อนคลาย โดยทำเลที่ตั้งจะใกล้กับธรรมชาติแถบชานเมือง

ดังนั้นอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น จึงใช้ช่องทางสร้างความแตกต่างเพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันทางกลยุทธ์ คือการสร้างที่พักระยะยาวเน้นกลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุที่มีรายได้ปานกลางในประเทศที่พัฒนาแล้ว นำเสนอการรวมบริการห้องพักแบบบริการห้องชุด หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เข้ากับการบริการห้องพักแบบโรงแรม มีบริการอาหารเพื่อสุขภาพ โดยนักโภชนาการ บริการซัก อบ รีด นอกจากนี้ด้านทำเลที่ตั้งใช้ที่ดินที่มีอยู่แล้ว เพื่อเป็นการลดต้นทุน ซึ่งใกล้กับธรรมชาติแถบเมือง แต่ไม่ไกลจากตัวเมืองมากนัก

## 1.7 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการ

### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

อาร์แอนด์เอ็น ลونغสเคย์ เฮลท์ นิวตริชั่น เป็นที่พักลองสเคย์ ห้องพักโทนสีฟ้า ภายในประกอบด้วย ที่นอน/เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเขียนหนังสือ เก้าอี้ นิตยสาร/หนังสือพิมพ์ โซฟา เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้เย็น และเครื่องสุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ ส่วนการบริการต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้

#### 1. บริการห้องพักรายเดือน รวมบริการดังนี้

พัก 1 คนต่อห้อง (กรณีต้องการ 2 คนต่อห้อง มีบริการ เตียงเสริม โดยคิดอัตราค่าพักเป็นรายบุคคลต่อเดือน) อาหารเช้า ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา อินเทอร์เน็ตไร้สาย ความเร็วสูงและเคเบิลทีวี ทำความสะอาด 3 ครั้ง ต่ออาทิตย์ โดย 1 ครั้งใหญ่ ทำความสะอาดห้องพัก เปลี่ยนผ้าปูที่นอน และผ้าเช็ดตัว ส่วน 2 ครั้งย่อย ทำความสะอาดห้องพัก เปลี่ยนผ้าเช็ดตัว บริการห้องออกกำลังกาย บริการห้องหนังสือและคอมพิวเตอร์พร้อมอินเทอร์เน็ต 2 เครื่อง บริการรับ-ส่ง สนามบิน และบริการ รถส่งที่ประตูท่าแพ ไนท์บาร์ซาร์ และถนนนิมมานเหมินท์ ทุกวัน โดยรถออกเวลา 18.30 น.

2. บริการจัดอาหารและเครื่องคืมเพื่อสุขภาพ โดยนักโภชนาการ ซึ่งมีรายการจัดชุดสำหรับอาหารประจำวัน หมุนเวียนรายสัปดาห์ 4 สัปดาห์ (ภาคผนวก ค.)

3. บริการจัดกิจกรรมพักผ่อนและผ่อนคลาย ได้แก่ กิจกรรมนวดและสปา เริ่มให้บริการ 8.00-17.00 น.

#### 4. บริการ ซัก อบ รีด

### กลยุทธ์ด้านราคา

กลุ่มเป้าหมาย มีราคาที่เหมาะสมของที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุต่อเดือน ราคารวมอาหารเช้า จำนวน 1,001-1,500 เหรียญสหรัฐ (หรือเป็นเงินไทย 30,490-45,690 บาท) มีช่วงการเข้าพัก 2 ฤดูกาลได้แก่ ช่วงฤดูกลางเดือน ก.ค.-ม.ค. และช่วงนอกฤดูกลางเดือน ก.พ.-มิ.ย. และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่พักระยะยาว มีการขายตรง และการขายโดยผ่านคนกลาง คิดเป็นร้อยละ 60 และ 40 ตามลำดับ และราคาในช่วงนอกฤดูกลางลด 20% จากราคาเดิม

ส่วนราคาที่เหมาะสมบริการอาหารและเครื่องคืมเพื่อสุขภาพ ต่อมี้อ 6-10 เหรียญสหรัฐ (หรือเป็นเงินไทย 182-304 บาท) และราคาที่เหมาะสมในบริการซัก อบ รีด ต่อเดือน 31-35 เหรียญสหรัฐ (หรือเป็นเงินไทย 944-1,066 บาท) (คิดอัตราแลกเปลี่ยน 1 US\$ เท่ากับ 30.46 บาท ณ วันที่ 20 ก.ย. 54) ดังนั้น อาร์แอนด์เอ็น ลونغสเคย์ เฮลท์ นิวตริชั่น จึงกำหนดราคาบริการต่างๆ ดังนี้

- ห้องพักรายเดือน (รวมบริการต่างๆดังที่กล่าวข้างต้น) ช่วงฤดูกาลเดือนก.ค.-ม.ค. ราคา 45,000 บาทต่อเดือน ช่วงนอกฤดูกาลเดือนก.พ.-มิ.ย. ราคา 36,000 บาทต่อเดือน

- บริการจัดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพโดยนักโภชนาการ อาหารกลางวัน และอาหารเย็น มีโต๊ะ 300 บาทต่อมื้อต่อคน

- บริการซัก อบ รีด ค่าบริการ 1,000 บาทต่อคนต่อเดือน

#### **กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย**

อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์เฮลท์ นิวทรีชั่น ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 115 หมู่ 3 ตำบลแม่สา อำเภอมะริม จังหวัดเชียงใหม่ บริเวณใกล้เคียงที่พัก คือ โรงพยาบาล ธนาคาร/บริการแลกเปลี่ยน และ ศูนย์การค้า ห่างจากอำเภอมืองเชียงใหม่ 12 กิโลเมตร ใช้เวลา 30 นาที ในการเดินทางจากอำเภอมืองเชียงใหม่ จากการศึกษาสถานที่พักอยู่ใกล้อำเภอมืองทำให้มีการเดินทาง ไปมาที่ สะดวกสบายจะสำคัญอย่างยิ่งกับการตัดสินใจใช้บริการของผู้เกษียณอายุ

ช่องทางการจัดจำหน่าย แบ่งเป็น 2 ช่องทางดังนี้

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง เป็นช่องทางขายผลิตภัณฑ์และบริการอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์เฮลท์ นิวทรีชั่น โดยตรงให้กับผู้เกษียณอายุ ได้แก่การจำหน่ายโดยพนักงานขาย ซึ่งทำหน้าที่เสนอบริการและสินค้าให้แก่ลูกค้า และจำหน่ายผ่านช่องทางสื่อสาร อิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ทำการจองโดยระบบอินเทอร์เน็ต (เว็บไซต์) ลูกค้าสามารถดูข้อมูลจาก จอคอมพิวเตอร์ แล้วทำการจองได้ด้วยความสะดวกรวดเร็ว

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม จะผ่านด้วยตัวกลางทางการตลาดหนึ่งระดับ คือ ผู้ค้าปลีก ได้แก่ การฝากเว็บไซต์ของโครงการ กับเว็บไซต์ทางการท่องเที่ยว และการผ่านตัวแทนจำหน่ายทางการท่องเที่ยวโดยตรง (Travel Agents) อาทิเช่น บริษัทนำเที่ยว ได้แก่ Diethelm Travel, Asian Trails, Go Thailand Tours, Turismo Asia, 2 Travex, Go Vacation Thailand, FTI Asia Services , ITC Bangkok, Suntrips Reisen, Arlmear, Royal Orchid Holidays ส่วนบริษัทของห้องพัก ได้แก่ AGODA, Booking.Com. Expedia Inc, Orbitz, Asia Travel, Web Sawasdee, GTAHotels และ HotelBeds

นอกจากนี้ยังมีการเข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับการท่องเที่ยว อาทิเช่น Pata Travel Mart, World Travel Mart (WTM), International Tourism Exchange Travel and Tourism World Fair เป็นต้น

### กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

อาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น ใช้กลยุทธ์ pre-marketing มีดังนี้

1. การประชาสัมพันธ์ ได้แก่ การจัดทำนามบัตร แผ่นพับ เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ การบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก ราคา รวมทั้งช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นสื่อที่ช่วยให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จัก อาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น

2. การโฆษณา ได้แก่ การลงโฆษณาหนังสือ/วารสาร/นิตยสาร เช่น Cnn Traveller (BM-UK), Nast Traveller (UK) และ Conde Nast Traveller (USA) เป็นต้น การจัดทำเว็บไซต์ของโครงการ และการฝากลิ้งเว็บไซต์โครงการกับผู้ให้บริการเว็บไซต์การท่องเที่ยวที่พักแบบระยะยาว

ช่วงระยะดำเนินงานปีที่ 1-5 ของอาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีการประชาสัมพันธ์ และโฆษณาอย่างต่อเนื่องจากการ pre-marketing ก่อนหน้านี้ และในช่วงระยะดังกล่าว มีการส่งเสริมการขาย อาทิเช่น นอกฤดูกลางเดือน ก.พ.-มิ.ย. ลดราคาห้องพักรายเดือน 20% จากราคาในฤดูกาล

ช่วงระยะดำเนินงานปีที่ 6-10 ของโครงการ มีความต่อเนื่องของการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ซึ่งจะลดระดับค่าใช้จ่ายลง เนื่องจากอาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น เริ่มเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมายเพิ่มขึ้น

### กลยุทธ์ด้านพนักงานให้บริการ

อาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีพนักงานสามารถให้บริการ 24 ชั่วโมง ให้บริการด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง เชื่อถือได้ สามารถพูดภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดี มีการยิ้มแย้ม การต้อนรับ การกล่าวคำอำลา สามารถการชี้แจง แนะนำ หรือให้ข้อมูลที่ลูกค้าสอบถามได้อย่างชัดเจน พนักงานแต่งกาย สะอาด สุภาพ เรียบร้อย และมีความซื่อสัตย์ สุจริต เป็นที่วางใจได้ พร้อมทั้งพนักงานได้รับการฝึกอบรมการบริการอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้การบริการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และคาดการณ์ถึงความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ สอบถามความต้องการของลูกค้า ก่อนที่จะนำเสนอบริการต่างๆ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความรู้สึกเป็นกันเอง ซึ่งเป็นวิธีการแข่งขันของธุรกิจบริการในปัจจุบัน

### กลยุทธ์ด้านกระบวนการให้บริการ

อาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีขั้นตอนเงื่อนไขในการเข้าพักไม่ยุ่งยาก และรวดเร็ว สามารถสำรองห้องพักล่วงหน้าทางอินเทอร์เน็ตได้ ให้ความช่วยเหลือเมื่อลูกค้าประสบปัญหาต่างๆ มีระบบการทำงาน การให้บริการที่ได้มาตรฐาน มีกฎระเบียบที่ชัดเจน และขั้นตอนการจองเช็คอิน-เช็คเอาท์ รวดเร็วไม่ต้องรอนาน โดยขั้นตอนการให้บริการของอาร์แอนด์เอ็น ลองสแตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีดังนี้

ตำรongsห้องพัก ลูกค้าสามารถทำการจองผ่านช่องทางต่างๆที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยลูกค้าระบุชื่อ สกุล ผู้เข้าพัก วันเวลาที่เข้าพัก เวลาที่คืนห้อง เวลามาถึง จำนวนห้องพัก อัตราราคา ที่อยู่ของผู้เข้าพัก หรือผู้ที่จะสามารถติดต่อได้เพื่อยืนยันการเข้าพัก แล้วทำการออกใบจองห้องพักไว้

การเข้าพัก (Check in) ส่วนของเคาน์เตอร์ จะมีพนักงานบริการเข้ามาต้อนรับพร้อมทั้งมีการแจ้งกฎระเบียบของที่พักและป้ายแสดงข้อมูลต่างๆ ให้ลูกค้ารับทราบอย่างชัดเจน อีกครั้งหลังจากรับทราบผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่าย หลังจากนั้นนำลูกค้าไปยังห้องพัก และแนะนำวิธีการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆของที่พัก

การบริการระหว่างการเข้าพัก เป็นการให้บริการต่างๆ ของ อาร์แอนด์เอ็น ลอง สเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น ที่ได้จัดนำเสนอระหว่างการเข้ามาพักของผู้เกษียณอายุ อาทิเช่น บริการห้องออกกำลังกาย บริการห้องหนังสือ และอินเทอร์เน็ต และบริการรับส่งสถานที่ต่างๆที่ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ยังมีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลความเรียบร้อยในบริเวณที่พักอย่างใกล้ชิด

การคืนห้องพัก (Check-Out) เมื่อลูกค้าใช้บริการเสร็จสิ้นแล้วให้ลูกค้าคืนกุญแจห้องพักและพนักงานบริการตรวจสอบความเรียบร้อยของห้องพัก โดยจะกระทำการคืนห้องพักของผู้เข้าพัก ณ เวลาก่อนเที่ยงวัน แต่อาจมีการอนุโลมให้ได้ในบางกรณีตามความเหมาะสม

### กลยุทธ์ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

สิ่งแวดล้อมทางกายภาพเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้เกษียณอายุเข้ามาพักหรือใช้บริการของ อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น มีภูมิประเทศยังคงความเป็นธรรมชาติ วิถีชีวิตผู้คนยังคงเป็นแบบดั้งเดิม ไม่ถูกเปลี่ยนแปลงจากสภาพความเป็นเมืองนัก และยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์และโดดเด่น อากาศเย็นสบายตลอดทั้งปี มีลำน้ำแม่สาไหลผ่าน รวมถึงโบราณสถานที่น่าสนใจ เช่น วัดแม่สาหลวง รวมถึงการตกแต่งบริเวณที่พักด้วยวัสดุธรรมชาติ อาทิไม้และหินสวยงาม เหล่านี้ล้วนทำให้ผู้เกษียณอายุได้สัมผัสกับธรรมชาติอย่างแท้จริง

## ส่วนที่ 2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

### 2.1 สถานที่ตั้งของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น

ตั้งอยู่เลขที่ 115 หมู่ 3 ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ แนวคิดในการเลือกที่ตั้งบริเวณตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีสภาพแวดล้อมและทัศนียภาพสวยงาม มีภูมิอากาศที่อบอุ่น บริเวณที่ตั้งห่างจากถนนใหญ่ประมาณ 800 เมตร ด้านหลังติดสนามกอล์ฟกรีนวัลเลย์ เหมาะสมต่อการพักผ่อนของผู้เกษียณอายุ การคมนาคมขนส่ง สะดวก ซึ่งตำบลแม่สา ห่างจากที่ว่าการอำเภอแม่ริมประมาณ 1 กิโลเมตร และห่างจากศูนย์ราชการจังหวัดเชียงใหม่

ประมาณ 12 กิโลเมตร บริเวณใกล้เคียงมีโรงพยาบาลนครพิงค์ ห้างแมคโคร นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ ได้แก่ น้ำตกแม่สา สวนพฤกษศาสตร์สิริกิติ์สวนกล้วยไม้ ฟาร์มผีเสื้อและปางช้างแม่สา และการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์วัฒนธรรม เช่น บ้านแม่สาใหม่ บ้างมั่ง (แม่ว) ศูนย์การเรียนรู้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริฯ

## 2.2 สิ่งปลูกสร้าง

อาร์แอนด์เอ็น ลونغสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น เป็นที่พักLONGSTAY ห้องพักโทสนีฟ้าภายในประกอบด้วย ที่นอน/เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเขียนหนังสือ เก้าอี้ นิตยสาร/หนังสือพิมพ์ โซฟา เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้เย็น และเครื่องสุขภัณฑ์ภายในห้องน้ำ นอกจากนี้ยังมีสภาพแวดล้อมยังคงความเป็นธรรมชาติ วิถีชีวิตผู้คนยังคงเป็นแบบดั้งเดิม ไม่ถูกเปลี่ยนแปลงจากสภาพความเป็นเมืองนัก และยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ โดย อาร์แอนด์เอ็น ลونغสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีพื้นที่ประมาณ 2 ไร่ การก่อสร้าง แบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ส่วนกลาง โดยเจ้าของโครงการมีบ้านอยู่แล้ว นำมาปรับปรุง ตกแต่งใหม่ มี 2 ชั้น ประกอบด้วย

ชั้นที่ 1 ได้แก่ ห้องโถงสำนักงาน ห้องออกกำลังกายขนาดย่อม ห้องหนังสือและอินเทอร์เน็ต ห้องครัว ห้องอาหาร และห้องน้ำ รวมจำนวน 6 ห้อง

ชั้นที่ 2 ได้แก่ห้องนวดแผนโบราณ และห้องสปา รวมจำนวน 2 ห้อง รวมจำนวนห้องส่วนกลางทั้งหมด 8 ห้อง ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคารพักอาศัย และปรับปรุง จำนวน 800,000 บาท

ส่วนที่ 2 ส่วนที่พัก เป็นส่วนห้องพักสร้างขึ้นใหม่ เป็นลักษณะอาคารชั้นเดียว จำนวน 16 ห้องพัก ซึ่งมีค่าใช้จ่ายหมาก่อสร้างที่พัก จำนวน 3,680,000 บาท

โดยโครงการของอาร์แอนด์เอ็น ลونغสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีค่าระบบสาธารณูปโภค 12% ของค่าก่อสร้าง จำนวน 537,600 บาท ค่าตกแต่งสถานที่สวนและที่จอดรถ 10% ของค่าก่อสร้าง จำนวน 448,000 บาท รวมค่าใช้จ่ายสิ่งปลูกสร้าง ทั้งหมด จำนวน 5,465,600 บาท

## 2.3 อุปกรณ์บริการของอาร์แอนด์เอ็น ลونغสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น

อาร์แอนด์เอ็น ลونغสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีอุปกรณ์บริการดังนี้

ส่วนที่ 1 ส่วนกลาง โดยชั้นที่ 1 ได้แก่ อุปกรณ์บริการห้องโถงสำนักงาน จำนวน 195,000 บาท อุปกรณ์บริการห้องหนังสือและอินเทอร์เน็ต จำนวน 73,000 บาท อุปกรณ์บริการห้องครัว ห้องอาหาร จำนวน 166,000 บาท และอุปกรณ์บริการห้องออกกำลังกายขนาดย่อม จำนวน 434,000 บาท

ส่วนที่ 2 ส่วนที่พัก เป็นส่วนห้องพักสร้างขึ้นใหม่ เป็นลักษณะอาคารชั้นเดียว จำนวน 16 ห้องพัก ภายในห้องพัก มีการตกแต่งสวยงามผสมผสานกับวัฒนธรรมท้องถิ่น และเปรียบพร้อมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกสบายที่ครบครัน ประกอบด้วย เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น ชุดที่นอน ชุดเฟอร์นิเจอร์ และโทรศัพท์ เป็นต้น จำนวน 2,272,800 บาท

ส่วนวัสดุสิ้นเปลืองประจำห้อง และวัสดุสิ้นเปลืองวัสดุสำนักงานและหนังสือ จำนวน ในปีที่ 1 จำนวน 287,181 บาท ดังนั้น อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก จำนวนทั้งหมด 2,272,800 บาท และอุปกรณ์บริการส่วนกลาง จำนวนทั้งหมด 434,000 บาท

**2.5 ยานพาหนะ** เพื่อความสะดวกในการให้บริการกับผู้เกษียณอายุ มีรถตู้เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการตลอดระยะเวลาการพัก โดยมีค่าใช้จ่าย จำนวน 1,000,000 บาท

ดังนั้น เงินลงทุนถาวรของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น จำนวนทั้งหมด 13,746,400 บาท

**2.6 กระบวนการให้บริการ ของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น แบ่งเป็น 2 ช่วง ดังนี้**

1. ช่วงเปิดดำเนินงาน การรับจองห้องพักรายเดือน ลูกค้าสามารถจองผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ อีเมล และผ่านทางเว็บไซต์ทางการท่องเที่ยวระยะยาว และการผ่านตัวแทนจำหน่ายทางการท่องเที่ยวระยะยาวโดยตรง (Travel Agents) อาทิเช่น บริษัททัวร์ ผู้จัดการจะเป็นคนตรวจสอบว่ามีห้องพักว่างตามวันเวลาที่ลูกค้าต้องการหรือไม่ เมื่อมีการตกลงจองห้องพักแล้ว ลูกค้าระบุชื่อ สกุล ผู้เข้าพัก วันเวลาที่จะเข้าพัก เวลาที่คืนห้อง เวลามาถึง จำนวนห้องพัก อัตราราคา ที่อยู่ของผู้เข้าพัก หรือผู้ที่จะสามารถติดต่อได้เพื่อยืนยันการเข้าพัก แล้วทำการออกไปจองห้องพักไว้

2. ช่วงระหว่างดำเนินการ การบำรุงรักษากำหนดให้มีอัตราร้อยละ 1 ของ 8,410,400 บาท (เป็นราคาประมาณค่าก่อสร้างอาคารสิ่งปลูกสร้างและอุปกรณ์อื่นๆ ไม่รวมค่าที่ดิน ค่าปรับปรุงที่ดินและยานพาหนะ)

### **2.7 ตำแหน่งและลักษณะของพนักงานที่ต้องการ**

ผู้จัดการที่พัก จำนวน 1 คน วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีทางการโรงแรม และการท่องเที่ยว หรือเป็นผู้ได้รับวุฒิปริญญาตรีหรือมีประสบการณ์ ผู้ช่วยผู้จัดการที่พัก จำนวน 1 คน วุฒิการศึกษาปริญญาตรีทางการโรงแรมและการท่องเที่ยว มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ พนักงานธุรการและบัญชี จำนวน 1 คน วุฒิการศึกษา ปริญญาตรีทางด้านบัญชี พนักงานบริการ จำนวน 2 คน วุฒิการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นต้น ปีที่ 3 (ปวช.3) ขึ้นไป มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่นๆ พนักงานขาย จำนวน 1

คน วุฒิกการศึกษาระดับปริญญาตรี มีประสบการณ์ในงานการตลาด และการขาย ไม่น้อยกว่า 5 ปี มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่น ๆ นักโภชนาการ จำนวน 1 คน สำเร็จการศึกษาอย่างน้อยวิชาชีพชั้นสูงทางด้านคหกรรมสาขาอาหาร หรือระดับปริญญาตรีสาขา โภชนาการ วิทยาศาสตร์การอาหาร หรือสาขาที่เกี่ยวข้องกับอาหาร ผู้ประกอบอาหาร จำนวน 1 คน ต้องมีความรู้และความสามารถในการประกอบอาหาร เฉพาะอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือหลาย อย่างเช่น อาหารไทย อาหารฝรั่งอาหารจีน การทำขนมหรือของหวาน ผู้ช่วยผู้ประกอบอาหาร จำนวน 1 คน วุฒิวิชาชีพขึ้นไปในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาหารจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ คนดูแลสวนและอาคารสถานที่ จำนวน 1 คน มีประสบการณ์ในการทำงาน ชยัน ชื่อสัตย์ อดทน คนขับรถ จำนวน 1 คน มีประสบการณ์ในการทำงาน ชยัน ชื่อสัตย์ อดทน พนักงานทำความสะอาดทั่วไป จำนวน 2 คน ประสบการณ์ในการทำงาน ชยัน ชื่อสัตย์ อดทน และพนักงานรักษาความปลอดภัย จำนวน 2 คน ประสบการณ์ในการทำงาน ชยัน ชื่อสัตย์ อดทน ซึ่งค่าใช้จ่ายเงินเดือนทั้งหมดในปีที่ 1 เท่ากับ 2,688,000 บาท

ส่วนต้นทุนบริการในปีที่ 1 เท่ากับ 5,464,718 บาท ดังนั้นต้นทุนบริการ ต่อห้อง ต่อเดือน เท่ากับ 28,462 บาท

### ส่วนที่ 3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การขออนุญาตประกอบกิจการอาร์แอนด์เอ็น ลونغสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น มีดังนี้

1. การขออนุญาตจัดตั้งบริษัท ที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัด มีค่าธรรมเนียม ดังนี้ ค่าการจัดหนังสือบริคณห์ เท่ากับ 4,435 บาท ค่าการจัดตั้งบริษัท เท่ากับ 44,349 บาท อากรแสตมป์ เท่ากับ 200 บาท รวมค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เท่ากับ 48,984 บาท

2. ค่าธรรมเนียมการจ้างของที่ดิน คิดค่าธรรมเนียม 1% ของทุนจดทะเบียน 3,856,000 บาท เท่ากับ 38,560 บาท

3. ค่าธรรมเนียมการจัดการที่วิศวกรผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารคิดจากเจ้าของโครงการ แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เช่น ค่าคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง ค่าปรึกษาทางด้านวิศวกรรมก่อสร้าง ค่าโทรศัพท์ ค่าน้ำมันรถ เป็นต้น 1.5% จากมูลค่าอาคารที่ก่อสร้างจำนวน 5,465,600 บาท เท่ากับ 81,984 บาท และค่าออกแบบที่พัก อาร์แอนด์เอ็น ลونغสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น คิด 2% จากมูลค่าอาคารที่ก่อสร้างจำนวน 5,465,600 บาท เท่ากับ 109,312 บาท ดังนั้นรวมค่าการจัดการ เท่ากับ 191,296 บาท



4. ค่าธรรมเนียมการให้กู้ยืมที่ธนาคารคิดเมื่อปล่อยกู้ให้กับ โครงการ เท่ากับ 2% ของวงเงินกู้ 5,703,600 บาท เท่ากับ 114,072 บาท บวกด้วยค่าสำรวจหลักประกัน 2,600 บาท รวม ค่าธรรมเนียมการกู้ยืมทั้งสิ้น เท่ากับ 116,672 บาท

5. การยื่นขออนุญาตประกอบกิจการ อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เซลท์ นิวตริชั่น จะทำการยื่นขออนุญาตได้ ณ ที่ว่าการอำเภอหรือกิ่งอำเภอท้องที่ที่อันเป็นที่ตั้งของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เซลท์ นิวตริชั่น ในวันและเวลาราชการ จำนวน 3,000 บาท

6. ค่าขออนุญาตติดตั้งโทรศัพท์ จำนวน 7,074 บาท

7. ค่าติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ต จำนวน 9,500 บาท

8. ค่าดำเนินการเกี่ยวกับภาษีป้าย จำนวน 2,400 บาท

8. ค่าใช้จ่ายทางการตลาดก่อนดำเนินงาน จำนวน 124,400 บาท

ดังนั้น ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน จำนวนทั้งหมด 541,886 บาท

#### ส่วนที่ 4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

##### 4.1 การประมาณการความต้องการเงินทุน ของอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เซลท์ นิวตริชั่น แอนด์ สปา

อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เซลท์ นิวตริชั่น มีการลงทุนทั้งสิ้น 14,573,378 บาท โดยมาจากส่วนของผู้ถือหุ้น 8,869,778 บาท คิดเป็นร้อยละ 61 และจากการกู้ยืมจากธนาคาร 5,703,600 บาท คิดเป็นร้อยละ 39 โดยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เท่ากับ 8.25% มีระยะเวลาปลอดเงินต้นช่วงปีแรก 1 ปีแรก และจะชำระคืนเงินต้น 5 ปี ปีละ 1,140,720 บาท ในส่วนการกำหนดเงินทุนหมุนเวียน ประกอบด้วย ค่าเงินเดือน เบี้ยประกันสังคม ค่าไฟ ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าเก็บขยะ ค่าซื้ออาหารและเครื่องดื่ม ค่าประกันอัคคีภัย ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ปีแรก) และค่าใช้จ่ายวัสดุสิ้นเปลือง เป็นจำนวนเงิน 285,092 บาท มีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน 541,886 บาท ส่วนการตัดค่าเสื่อมราคาใช้วิธีแบบเส้นตรง อาคารและสิ่งปลูกสร้าง มีอายุการใช้งาน 20 ปี คิดค่าเสื่อมราคาปีละ 5% อุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกประจำห้องพัก และอุปกรณ์ส่วนกลาง มีอายุการใช้งาน 5 ปี คิดค่าเสื่อมราคาปีละ 20% อุปกรณ์บริการออกกำลังกาย และยานพาหนะ มีอายุการใช้งาน 10 ปี คิดค่าเสื่อมราคาปีละ 10% สำหรับที่ดินไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคา

##### 4.2 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ โดยการหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount PB) และอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) ดังนี้

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เซลท์ นิวตริชั่น กำหนดให้โครงสร้างของเงินทุน (WACC) เท่ากับ ร้อยละ 7.53 มีระยะเวลาคืนทุนแบบปรับ

ค่าของเวลา ของโครงการ เท่ากับ 1 ปี กับ 1 เดือน ส่วนมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดทั้งรับและจ่ายที่เกิดขึ้นตลอดช่วงอายุของโครงการ โดยการลดค่าด้วยอัตราลดค่าร้อยละ 7.53 ซึ่งให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 4,259,093 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 12.00 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ต้องการคือร้อยละ 7.53

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าเมื่อประเมินโครงการดังกล่าวแล้ว โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### 4.3 การวิเคราะห์ความไวของโครงการ

หากเมื่อโครงการดำเนินไปแล้วแต่ไม่เป็นไปตามสถานการณ์คาดหวังไว้การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนี้มีสาเหตุมาจากโครงการมีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องซึ่งในการให้ผลตอบแทนแสดงให้เห็นว่า เมื่อเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1 ณ ระดับอัตราส่วนลดร้อยละ 7.8 และลดอัตราการเข้าพักทุกช่วงฤดูกาลร้อยละ 4 ณ ระดับอัตราส่วนลดร้อยละ 7.53 มีผลทำให้ค่า NPV, IRR, DPB และการตัดสินใจในโครงการเปลี่ยนแปลงไปได้ดังนี้

กรณีที่ 1 เพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 1 DPB มีค่าเท่ากับ 7 ปี 2 เดือน NPV มีค่าเท่ากับ 4,007,313 IRR มีค่าเท่ากับ 12.0% ซึ่งมีค่าสูงกว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่ต้องการคือ 7.53% การตัดสินใจในโครงการ คือ ขอมรับการลงทุน

กรณีที่ 2 ลดอัตราการเข้าพักทุกช่วงฤดูกาลร้อยละ 4 DPB มีค่าเท่ากับ 9 ปี 4 เดือน NPV มีค่าเท่ากับ 1,954,051 IRR มีค่าเท่ากับ 8.00% ซึ่งมีค่าต่ำกว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่ต้องการคือ 7.53 % การตัดสินใจในโครงการ คือ ขอมรับการลงทุน

## 5.2 อภิปรายผล

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนที่พักระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรป และอเมริกาในจังหวัดเชียงใหม่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยสามารถอภิปรายผล ได้ดังนี้

### 5.2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ด้านการตลาด มีความเป็นไปได้ เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการท่องเที่ยวของกลุ่มที่เกิดในยุคหลังสงครามโลกที่มีความต้องการใช้ชีวิตแบบใหม่ผ่านการท่องเที่ยวมากขึ้น สำหรับประเทศไทย นั้นรัฐบาลได้ออกนโยบายและมาตรการต่างๆ ในการพัฒนาและส่งเสริมกิจกรรมทางการท่องเที่ยวของไทยให้เป็นที่นิยมของชาวไทยและต่างชาติ นอกจากนี้จำนวนชาวต่างชาติจากยุโรป และอเมริกาที่เกษียณอายุที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่เข้ามาอยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่

30 วันขึ้นไป ซึ่งขออนุญาตต่อ วีซ่า เกษียณอายุ ณ สำนักงานตรวจคนเข้าเมืองจังหวัดเชียงใหม่ มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี จากข้อมูลดังกล่าว จึงมีการลงทุนที่พักระยะยาวประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลอสเตย์ในจังหวัดเชียงใหม่ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เป็นลักษณะอาคารชุด มีการบริการของห้องชุดเข้ากับบริการห้องพักแบบโรงแรม คือ มีชุดรับแขก และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ให้เลือกบริการเช่น พนักงานทำความสะอาด ส่วนลอสเตย์เป็นที่พักสำหรับนักท่องเที่ยวที่พำนักอยู่ในประเทศไทยเพื่อการพักผ่อนเป็นเวลา 30 วันขึ้นไป ดังนั้นกลุ่มนักท่องเที่ยวสูงอายุที่มีวันพักผ่อนข้างยาวจึงเลือกเข้าพักที่เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และลอสเตย์ ซึ่งโดยทั่วไปจะมีค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการพักที่โรงแรม ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของกัลป์ อุโฆษกิจ (2549) ที่พบว่าความเป็นไปได้ด้านการตลาด เนื่องจากปัจจุบันมีจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้แนวโน้มธุรกิจเกี่ยวกับผู้สูงอายุมีโอกาสขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการส่งเสริมของรัฐบาลภายใต้โครงการ Long stay จะทำให้มีผู้สูงอายุชาวต่างชาติเข้ามาพำนักระยะยาวในประเทศไทยมากขึ้น แต่ไม่สอดคล้องในเรื่องของบ้านสำหรับขายจะเน้นผู้สูงอายุชาวไทย ส่วนบ้านเช่าจะเน้นผู้สูงอายุชาวต่างชาติ

มีความเป็นไปได้ด้านการตลาด ของการสร้างสินค้าและบริการที่พักระยะยาว มีลักษณะบริการห้องพักแบบบริการห้องชุด หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เข้ากับการบริการห้องพักแบบโรงแรมภายในห้องพักประกอบด้วย เฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของสมชาย ทรัพย์สิน โอปาร (2552) ที่พบว่ามีความเป็นไปได้ด้านการตลาดเรื่องของลูกค้าต้องการมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอพาร์ทเมนท์ได้แก่ ที่นอน/เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า โทรทัศน์ ห้องน้ำอ่างล้างหน้า โต๊ะเครื่องแป้ง มีเคเบิลทีวี เครื่องทำน้ำอุ่น เครื่องปรับอากาศ อินเทอร์เน็ต และสอดคล้องกับผลการศึกษา ของกัลป์ อุโฆษกิจ (2549) ที่พบว่ามีความเป็นไปได้ด้านการตลาด เรื่องลูกค้ามีความต้องการบริการเพื่อความสะอาดสบาย อาทิบริการอาหาร

นอกจากนี้เพื่อให้ผู้สูงอายุที่สนใจได้รู้จักโครงการจึงจำเป็นต้องมีการประชาสัมพันธ์ เช่น การจัดทำนามบัตร แผ่นพับ การโฆษณา ได้แก่ การลงโฆษณาหนังสือ/วารสาร/นิตยสาร เช่น Cnn Traveller (BM-UK), Nast Traveller (UK) และ Conde Nast Traveller (USA) เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ผู้สูงอายุมาซื้อหรือใช้บริการ ทางโครงการจึงจัดให้มีการส่งเสริมการขายโดยลดอัตราค่าบริการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของกัลป์ อุโฆษกิจ (2549) ที่พบว่าความเป็นไปได้ด้านการตลาด มีการประชาสัมพันธ์ และโฆษณา เช่น แผ่นพับ นอกจากนี้ยังส่งเสริมการขายโดยการลดราคาขายหรือลดอัตราค่าบริการ นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับผลการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่ามีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ของการโฆษณาผ่านหนังสือท่องเที่ยว Guide Book, Lonely Planet

### 5.2.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ด้านเทคนิค มีความเป็นไปได้เนื่องจากในการก่อสร้างมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เพราะสัดส่วนเงินทุนจากการกู้ยืมไม่สูงมากนัก และมีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง รวมค่าระบบสาธารณูปโภค ค่าตกแต่งสถานที่สวนและที่จอดรถ อุปกรณ์บริการ มีความเป็นไปได้

นอกจากนี้การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการก็มีผลต่อการตัดสินใจของผู้สูงอายุ ดังนั้นจึงเลือกที่ตั้งบริเวณชานเมืองมีสภาพแวดล้อมและทัศนียภาพสวยงาม มีภูมิอากาศที่อบอุ่น การคมนาคมขนส่ง สะดวกสบาย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของกัลป์ อุโฆษกิจ (2549) ที่พบว่ามีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค เรื่องของทำเลที่ตั้งของโครงการก็มีผลต่อการตัดสินใจของผู้สูงอายุ จึงเลือกทำเลที่มีการคมนาคมสะดวกรวดเร็ว มีสภาพแวดล้อมที่เป็นธรรมชาติ

ในส่วนของการกระบวนการให้บริการ เมื่อผู้เกษียณอายุทำการสำรองห้องพักแจ้งชื่อ ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ เพื่อทำการออกใบจอง เมื่อทำการเข้าพักมีบริการที่ได้จัดนำเสนอระหว่างการเข้ามาพักของผู้เกษียณอายุ เมื่อสิ้นสุดการเข้าพักจะทำการคืนห้องพัก ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของหทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่า มีความเป็นไปได้ในด้านเทคนิค เรื่องวิธีการหรือแบบกระบวนการ เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้า โดยเน้นการเป็นมิตร และสร้างความประทับใจในการรับบริการ

### 5.2.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ มีความเป็นไปได้ เพราะศึกษาก่อนการดำเนินงานทั้งในด้านการขออนุญาตจัดตั้งบริษัท ค่าธรรมเนียมการจ้างของที่ดิน ค่าธรรมเนียมการจัดการที่วิศวกรผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารคิดจากเจ้าของโครงการ ค่าธรรมเนียมการให้กู้ยืมที่ธนาคารคิดเมื่อปล่อยกู้ให้กับโครงการ ยื่นขออนุญาตประกอบกิจการ ค่าขออนุญาตติดตั้งโทรศัพท์ ค่าติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ต ค่าดำเนินการเกี่ยวกับภาษีป้าย ซึ่งสอดคล้องกับหทัย แบบแผน (2549) พบว่า มีความเป็นไปได้ในด้านเทคนิค ของค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ได้แก่ ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ค่าธรรมเนียมในการก่อสร้าง ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนพาณิชย์

### 5.2.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ด้านการเงินมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเพราะธุรกิจที่พักระยะยาวเป็นธุรกิจที่มีผลกำไร หากมีอัตราการเข้าพักที่สูงกว่าต้นทุน และความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจที่พักระยะยาวมีความคุ้มค่าในการลงทุนและความสามารถในการทำกำไรดีกว่าการฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์ มีผลตอบแทนสูง และมีระยะเวลาคืนทุนสั้น ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของกัลป์ อุโฆษกิจ (2549) ที่พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านการเงิน เนื่องจากโครงการยังไม่มีคู่แข่งทางธุรกิจไม่มาก

นัก ทำให้อัตราการเข้าพักรักษาที่สูงกว่าต้นทุน เกิดการมีกระแสเงินสดมากพอที่จะคืนทุนบางส่วนแก่ผู้ถือหุ้น โดยใช้ระยะเวลาที่สั้น อีกทั้งมีอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า การฝากเงินกับธนาคารพาณิชย์

โครงการนี้มีระยะเวลาโครงการ 10 ปี การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ มีเวลาระยะเวลาคืนทุน 7 ปี กับ 1 เดือน ส่วนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 4,259,093 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 12.00 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ ต้องการคือร้อยละ 7.53 โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ หทัย แบบแผน (2549) ที่พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านการเงิน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็น บวก คือ 1,544,899.28 บาท และอัตราผลตอบแทน โครงการที่ได้รับคือร้อยละ 7.48

### 5.3 ข้อค้นพบ

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาว ยุโรปและอเมริกาในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถสรุปข้อค้นพบ ได้ดังนี้

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก มีช่วงอายุ 55 ปีขึ้นไป ประกอบอาชีพสุจริต พนักงา นเอกชน มีระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 2,000-5,000 เหรียญสหรัฐเป็นชาวทวีปยุโรป และอเมริกา จาก ข้อมูลสภาพแวดล้อมของตลาดที่พักระยะยาว จึงกลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มผู้เกษียณอายุทวีปเอเชีย ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีความต้องการพำนักระยะยาว เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เป็นลักษณะอาคารชุด มีการ บริการของห้องชุดเข้ากับบริการห้องพักแบบโรงแรม คือ มีชุดรับแขก และสิ่งอำนวยความสะดวก อื่นๆ ให้เลือกบริการเช่น พนักงานทำความสะอาด ดังนั้นกลุ่มนักท่องเที่ยวสูงอายุที่มีวันพักก่อนข้าง ยาวจึงเลือกเข้าพักที่เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และลองสเตย์ ซึ่งโดยทั่วไปจะมีค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการพักที่ โรงแรม

2. อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น สร้างความแตกต่างโดยนำเสนอการ รวมบริการห้องพักแบบบริการห้องชุด หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เข้ากับการบริการห้องพักแบบ โรงแรม บริการจัดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ ที่มีนักโภชนาการคอยกำกับดูแล อาหารจะ เครื่องดื่มผู้เกษียณอายุที่เข้ามาพัก ซึ่งโดยนักโภชนาการเอง จะต้องติดตามข่าวสารทางโภชนาการ หรือคิดค้นนำเสนอเมนูอาหารเพื่อสุขภาพแปลกใหม่ เพื่อให้เกิดความประทับใจแก่ผู้เกษียณอายุ ทำให้เกิดการกลับมาซื้อซ้ำ และเกิดข่าวสารบอกต่อแก่ผู้เกษียณอายุรายอื่นต่อไป

3. อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น มีช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง กับ ผู้เกษียณอายุทำการจองผ่านเว็บไซต์ ซึ่งภายในเว็บไซต์จะมีการบรรยายละเอียดเกี่ยวกับ อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวตริชั่น ได้แก่ บริการต่างๆ อัตราค่าบริการ รูปภาพ และช่องทางการติดต่อ เป็นต้น จึงจะทำให้เกิดความสะดวกและรวดเร็ว ดังนั้นภายในเว็บไซต์จึงมีการ

เคลื่อนไหว ปรับเปลี่ยน และอัปเดตข่าวสารใหม่ๆ ตลอดเวลา เพื่อนำเสนอแก่ผู้เกษียณอายุได้อย่างถูกต้อง

4. อาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น มีทำเลที่ตั้งใช้ที่ดินที่มีอยู่แล้ว เพื่อเป็นการลดต้นทุน ซึ่งใกล้กับธรรมชาติแถบเมือง แต่ไม่ไกลจากตัวเมืองมากนัก ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งอื่นที่มีทำเลที่ตั้งในแหล่งธุรกิจในเมือง ดังนั้นผู้ประกอบการอาร์แอนด์เอ็น ลองสเตย์ เฮลท์ นิวทริชั่น จะต้องรักษาสภาพแวดล้อมความเป็นธรรมชาติ วิถีชีวิตผู้คนให้ยังคงเป็นแบบดั้งเดิม ไม่ถูกเปลี่ยนแปลงจากสภาพความเป็นเมืองนัก และยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์และโดดเด่นมีอากาศเย็นสบายตลอดทั้งปี และให้มีลำน้ำแม่สาไหลผ่านที่พัก เป็นต้น

#### 5.4 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนที่พักแบบระยะยาวสำหรับผู้เกษียณอายุชาวยุโรปและอเมริกาในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถเสนอแนะแนวทาง ได้ดังนี้

##### 1. ความเสี่ยงในธุรกิจที่พักระยะยาว

ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักระยะยาวโดยส่วนใหญ่คิดว่าการลงทุนแล้วมีรายได้กลับมาทุกเดือนก็เพียงพอ โดยมีได้ค่านิ่งถึงระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทนของเงินทุนที่ได้จากการลงทุน ทั้งที่เมื่อวิเคราะห์ความไวของโครงการที่ให้ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบันสุทธิติดลบ ดังนั้นผู้ประกอบการที่พักระยะยาวควรให้ความสำคัญในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนก่อน

นอกจากนี้ควรให้ความสำคัญในการนำเงินส่วนตัวมาลงทุน เมื่อมีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก จะมีผลต่อต้นทุนเสียโอกาสของเงินทุน

2. การตั้งค่าเช่า เพื่อให้โครงการถึงจุดคุ้มทุนเร็วที่สุด การตั้งราคาค่าเช่าไม่มีตายตัว เหตุเพราะ

- การตั้งราคาค่าเช่าสูงกว่าราคาตลาดโดยไม่ให้ความสำคัญกับราคาตลาด จะพบปัญหามีห้องว่างเพิ่มขึ้น ทำให้รายได้ไม่ตรงตามเป้า จุดคุ้มทุนไม่เป็นไปตามที่กำหนด

- การตั้งค่าเช่าตามราคาตลาด ขณะที่ลงทุนค่าก่อสร้างและใช้วัสดุตกแต่งที่ดีจุดคุ้มทุนต้องขยายออกไป เมื่อเวลาผ่านไปอาคารเสื่อมด้วยกาลเวลาหรือจากลูกค้าไม่ช่วยดูแล ต้องลงทุนเพิ่มทำให้เพิ่มเวลาจุดคุ้มทุนเพราะผู้ประกอบการกลัวว่าจะไม่มีคนมาเช่า

- การตั้งราคาเช่าต่ำกว่าราคาตลาด รับลูกค้าไม่คัดเลือก อาจพบปัญหา รายรับต่ำกว่าเกณฑ์ต้นทุนหรือลูกค้าอาจมีความสามารถด้านการเงินไม่มาก จะพบปัญหาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการว่าผู้เช่าค้างค่าเช่า ชำระเงินล่าช้า มีผลต่อระยะเวลาคืนทุน ดังนั้นสิ่งที่ผู้ประกอบการทำได้เพื่อให้คืนทุนให้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ คือต้องบริหารการจัดการอย่างมี

ระบบเพื่อสร้างจุดเด่นที่แตกต่างเหนือคู่แข่ง คัดเลือกลูกค้าที่ดีไม่ก่อปัญหาอยู่นาน ไม่ค้างค่าเช่า เพื่อให้ห้องเช่าเต็มอยู่ตลอดเวลาและได้ค่าเช่าสม่ำเสมอ

3. เพื่อให้เกิดความเป็นไปได้ในการลงทุนผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าวจะต้องคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

- ด้านการตลาด ผู้ประกอบการควรศึกษาในด้านการวางแผนการตลาด และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจให้ชัดเจน เพราะธุรกิจที่พักระยะยาว สำคัญที่สุดเพื่อให้ได้มาซึ่งผลกำไรคือการกำหนดกลยุทธ์เพื่อดึงดูดใจลูกค้าและทำให้ลูกค้าพอใจที่สุด

- ด้านเทคนิค การลงทุนสร้างที่พักระยะยาวควรพิจารณาจากความสำเร็จและจุดบกพร่องของโครงการต่างๆ ที่ผ่านมา ซึ่งผู้สนใจจะลงทุนก็ควรจะตระหนักถึงคุณประโยชน์ และให้ความสำคัญกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนก่อนจะตัดสินใจ หรือไม่ เช่น ราคาที่ดิน ราคาก่อสร้าง ผู้รับเหมา เพราะเม็ดเงินที่ลงทุนไปนั้นถือว่าเป็นเงินก้อนใหญ่จะถูกจมอยู่ในรูปอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดิน สิ่งก่อสร้างอาคาร และสิ่งอำนวยความสะดวก อาจแปรรูปเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ยาก อีกทั้งเป็นธุรกิจที่มีระยะเวลาคืนทุนนานกว่าธุรกิจอื่นทั่วไป เมื่อตัดสินใจดำเนินการลงทุนไปแล้ว หากปรากฏว่าผลตอบแทนไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้จะทำให้ผู้ลงทุนเลิกกิจการได้ยาก

- ด้านการจัดการ จะต้องมีการศึกษาเรื่องของค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ให้ละเอียดถี่ถ้วน เพื่อความถูกต้องตามระเบียบและกฎหมายของธุรกิจที่พักระยะยาว นอกจากนี้ยังสามารถคาดการณ์ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานได้อย่างพอดี เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการเงินของธุรกิจ

- ด้านการเงิน ควรเปรียบเทียบระหว่างเงินลงทุนในโครงการกับผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างรอบคอบ เนื่องจากการลงทุนเกี่ยวกับที่พักจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง