บทที่ 3

การกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ

กำหนดทิศทางและเป้าหมายองค์กร

ในการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม ย่อมจะต้องมีการกำหนดทิศทางและเป้าหมายขององค์กรเพื่อที่บุคลากรทุกคนในองค์กรจะได้สามารถปฏิบัติงานไปได้ในทิศทางเดียวกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ได้วางไว้ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา จึงได้ กำหนด วิสัยทัศน์ ภารกิจ นโยบาย และวัตถุประสงค์ของรีสอร์ทไว้ ดังนี้

วิสัยทัศน์

เปรียบเสมือนการจินตนาการภาพในอนาคตธุรกิจของ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่ผู้บริหารอยากให้เป็น หรือต้องการให้ประสบผลสำเร็จได้ในระยะยาว การจินตนาการภาพในอนาคตนั้นเป็นหน้าที่สำคัญของผู้บริหาร เพื่อที่จะได้กำหนดแนวทางปฏิบัติให้กับพนักงานไปในทิศทางเดียวกัน อย่างที่ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา ได้กำหนดวิสัยทัศน์ว่า

อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา จะเป็นรีสอร์ทแนวบูติคอันดับหนึ่ง ของจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่มีการให้บริการด้วยความจริงใจ และเป็นกันเอง และเป็นมิตรกับธรรมชาติและรักษาสิ่งแวดล้อม

พันธกิจ

เป็นหลักปฏิบัติที่เป็นรูปธรรมของอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา ได้พยายามปฏิบัติเพื่อให้บรรลุถึงความสำเร็จ ตามที่วิสัยทัศน์ขององค์กรได้กำหนดไว้อย่างชัดเจน หลักปฏิบัติดังกล่าวคือ

1. รีสอร์ทจะมุ่งเน้นคุณภาพในการบริการ
2. รีสอร์ทจะใส่ใจในการพัฒนาบุคคลากรให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพอันจะนำไปสู่การพัฒนาองค์กร และการพัฒนาตนเอง
3. เพิ่มคุณค่าให้กับสังคมและประเทศชาติโดยการรักษาสิ่งแวดล้อม ประหยัดพลังงาน และให้ความร่วมมือกับทุกคนในชุมชน

นโยบาย

ในการดำเนินงานธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเล็กๆ อย่างอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา หรือธุรกิจในเครือขนาดใหญ่ก็ต้องการเอกภาพในการดำเนินงาน ผู้บริหารจึงต้องทำหน้าที่ในการออกนโยบายหลักเพื่อสร้างความชัดเจนในการดำเนินงานของพนักงานทุกฝ่าย นโยบาย ของอารยนคร คือ

สร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้าด้วยการพัฒนาด้านบริการอย่างต่อเนื่องโดยยึดถือความต้องการและความคาดหมายของลูกค้า ควบคู่ไปกับการรักษาสิ่งแวดล้อม

วัตถุประสงค์

เป็นการกำหนดแนวทางการดำเนินงานของรีสอร์ท เพื่อสร้างแนวทางในการปฏิบัติงานให้พนักงานภายในรีสอร์ทสามารถดำเนินงานไปได้ในทิศทางเดียวกัน โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อมุ่งการบริการให้เกิดความพึงพอใจอย่างที่สุดในการที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการภายในรีสอร์ท
2. เพื่อสร้างรายได้ให้มากที่สุดโดยในขณะเดียวกัน ก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายที่ต่ำที่สุดด้วย เพื่อทำให้รีสอร์ท ได้ผลกำไรสูงที่สุด
3. เพื่อการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีที่สุด รีสอร์ทจะมุ่งเน้นคัดสรรบุคคลากรที่มีประสิทธิภาพและคุณภาพ ในการบริการ รวมทั้งฝึกอบกรมและพัฒนาบุคคลากรที่มีอยู่ให้มีคุณภาพอยู่เสมอ
4. เพื่อเป็นการสร้างพันธมิตร และให้เกิดบรรยากาศที่ดีบริเวณโดยรอบของรีสอร์ท จึงสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างชุมชนโดยรอบกับรีสอร์ท เพื่อให้เกิดการเกื้อหนุน ซึ่งจะส่งผลดีต่อรีสอร์ทและต่อสังคมโดยรอบ
5. เพื่อเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะเป็นความร่วมมือกันระหว่างพนักงานและลูกค้าที่จะให้บริการและใช้บริการได้อย่างสะดวกสบายที่สุดและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมไปพร้อมๆ กัน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

ในส่วนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปาจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วน คือ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก และ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน ซึ่งจะมีรายละเอียดดังนี้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก จะพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้ง 6 ด้าน ทุกสิ่งทุกอย่างที่อยู่รอบๆ และไม่สามารถควบคุมได้ ส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา และสามารถดำเนินการสรุปได้ดังนี้

ด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจนี้ มีปัจจัยหลักที่ก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจเกิดขึ้นคือ การเดินทางท่องเที่ยว ซึ่งในสภาวการณ์ปัจจุบันเศรษฐกิจของประเทศไทยยังขาดเสถียรภาพ มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น ในสภาวะเศรษฐกิจกำลังเติบโตในด้านการท่องเที่ยวก็มีนักท่องเที่ยวมาก เกิดการใช้จ่ายมาก แต่ถ้าช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำ พฤติกรรมการใช้จ่ายของคนก็มักจะลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ภาวการณ์ของน้ำมันในตลาดโลก มีการปรับเปลี่ยน และแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวโดยตรง ทำให้การเดินทางท่องเที่ยวลดลง ซึ่งรีสอร์ทเป็นธุรกิจทางด้านอุตสาหกรรมบริการและการท่องเที่ยวโดยตรง ก็อาจจะมีผลกระทบตามไปด้วยเช่นกัน สภาวการณ์ด้านนี้จึงเป็นประเด็นสำคัญอย่างมากต่อการลดจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ

ด้านการแข่งขัน (Competitive Factor)

ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวมีแนวโน้มการขยายตัวเพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลา และเป็นอุตสาหกรรมที่รัฐบาลให้การสนับสนุนเนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้ให้กับประเทศจึงทำให้ธุรกิจประเภทรีสอร์ทเกิดขึ้นมากมาย ประกอบกับในปัจจุบัน คนเริ่มให้ความใส่ใจกับสุขภาพเพิ่มมากขึ้น เพราะนอกจากจะมาพักผ่อนแล้วยังได้รับบริการหรือทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ทางรีสอร์ทจัดให้ ซึ่งเหตุนี้เองทำให้มีคู่แข่งต่างๆ เกิดขึ้นอย่างมากมาย โดยเฉพาะจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นจังหวัดที่สำคัญในทางด้านการท่องเที่ยวของประเทศ มีจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางมาก อีกทั้งได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลเป็นอย่างดี จึงทำให้ทางรีสอร์ท ต้องนำกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายต่างๆ นำมาใช้เพื่อให้เป็นเป็นที่ดึงดูดใจแก่นักท่องเที่ยวให้เข้ามาใช้บริการของรีสอร์ทให้มากขึ้น

ด้านการเมือง (Political Factor)

ปัจจัยทางการเมืองก็เป็นอีกส่วนหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและด้านการโรงแรม ซึ่งเป็นปัจจัยที่ทำให้การดำเนินธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้ สถานการณ์ทางด้านการเมืองมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเกิดความไม่มั่นใจ เพราะประเทศไทยขณะนี้อยู่ระหว่างการเปลี่ยนแปลง ความไม่ชัดเจนในด้านการบริหารงานของรัฐบาล ถึงแม้เป็นรัฐบาลที่กำลังรักษาการและได้กำหนดวันเลือกตั้งที่แน่นอนแล้ว อย่างไรก็ดีก็ยังทำให้นักท่องเที่ยวยังไม่มั่นใจในสถานะภาพทางการเมืองของประเทศ เพราะนักท่องเที่ยวไม่นิยมเดินทางไปในแหล่งท่องเที่ยวที่อาจก่อให้เกิดอันตรายจากสภาวการณ์ที่ไม่แน่นอน

ฉะนั้น ทางรีสอร์ทก็พยายามทำการประชาสัมพันธ์ สร้างภาพพจน์ที่ดีของประเทศไทยให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการของรีสอร์ทและทำให้นักท่องเที่ยวเข้ามาใช้บริการได้สัมผัสถึงบริการที่ดี ปลอดภัย และเกิดความมั่นใจในการเดินทางท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น

ด้านกฎหมาย (Legal Factor)

ธุรกิจที่พักประเภทรีสอร์ทที่ต้องดำเนินงานโดยอยู่ภายใต้กฎหมายของประเทศไทยในปัจจุบันนับว่ามีกฎหมายที่ควบคุมเกี่ยวกับธุรกิจโรงแรม และมีการเอื้ออำนวยต่อผู้ประกอบการธุรกิจด้านการพักแรมมากขึ้น เนื่องจากรัฐบาลต้องการให้สถานที่พักแรมต่างๆ เกิดขึ้น เพื่อที่จะส่งผลรองรับต่อการท่องเที่ยวที่กำลังเติบโตขึ้นตามด้วย ทำให้การก่อสร้างทำได้ง่าย และกฎหมายท้องถิ่นของจังหวัดพระนครศรีอยุธยาส่วนใหญ่ก็ควบคุมภายในเกาะเมือง ส่วนรีสอร์ทนั้น ที่ตั้งอยู่นอกเมือง จึงไม่มีผลกระทบอะไรมาก และทางรีสอร์ทก็ให้ความสำคัญและดำเนินงานอยู่ภายใต้ของกฎหมาย และพระราชบัญญัติต่างๆ ทั้งยังปฏิบัติกันอย่างเคร่งครัด เช่น การดำเนินการก่อสร้างก็ไม่อยู่ติดกับสถานที่ต้องห้าม การปลูกสร้างต้องได้มาตรฐาน และการขออนุญาตอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ด้านสังคมและวัฒนธรรม (Social and Cultural Factor)

เป็นการแสดงออกของพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็นทัศนคติของการดำรงชีวิตซึ่งเกี่ยวกับชนชั้น ทางสังคม ครอบครัว การสร้างความเชื่อถือ ขนบธรรมเนียมประเพณี ความเข้าใจและการปฏิบัติของบุคคล ซึ่งสามารถกำหนดพฤติกรรมที่นิยมกันในสังคม ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมจะมีผลกระทบที่สำคัญต่อการบริหารการตลาดของลูกค้า ดังนั้นผู้บริหารของรีสอร์ทจะต้องทำการศึกษาความเป็นมาของท้องถิ่น การเป็นการขยายแหล่งท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น และอาจ

สนับสนุนคนในท้องถิ่นให้มีงานทำโดยใช้สังคมและวัฒนธรรมท้องถิ่น เป็นสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยว โดยใช้การแต่งกายตามแบบอย่างวัฒนธรรม อาหาร การใช้ชีวิตอย่างพื้นบ้าน ทำให้นักท่องเที่ยวเห็นคุณค่าของสิ่งที่ควรอนุรักษ์ไว้ และนอกจากการดูแลบุคคลในท้องถิ่นแล้ว ยังดูแลสิ่งแวดล้อมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธรรมชาติ บรรยากาศต่างๆ ในท้องถิ่น รักษาสิ่งแวดล้อม ไม่ทำให้บรรยากาศของธรรมชาติเสื่อมโทรม

ด้านเทคโนโลยี (Technology Factor)

ปัจจุบันเทคโนโลยีก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วมาก การติดต่อสื่อสารทาง อินเตอร์เน็ท มีความสำคัญมาก ในธุรกิจต่างๆ มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางวิทยาการสมัยใหม่ ระหว่างประเทศทั่วโลก นักท่องเที่ยวก็สามารถได้รับข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องและชัดเจน ทางรีสอร์ทมีการดำเนินการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และจำหน่ายสินค้า ผ่านทางช่องนี้ เพื่อเป็นดึงลูกค้าให้เกิดความสนใจในรีสอร์ท และจัดบริการทุกอย่างผ่านอินเตอร์เน็ท มีเว็บไซต์ของทางรีสอร์ทเอง เพราะเป็นวิธีการที่สะดวกสบาย และรวดเร็วในการจองที่พัก และทางรีสอร์ทก็มีคอมพิวเตอร์และอินเตอร์เน็ทไว้คอยบริการให้กับลูกค้าที่เข้าพักอีกด้วย

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน จะพิจารณาจากปัจจัยทั้ง 6 ด้าน ที่มีส่วนเกี่ยวข้องต่อการดำเนินงานภายในของ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา

ด้านการตลาด (Marketing Factor)

มีหน้าที่รับผิดชอบด้านกิจกรรมทางการตลาด รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์การโฆษณาและการส่งเสริมการขายให้เหมาะสมตามสถานการณ์ และกลุ่มเป้าหมายของนักท่องเที่ยว โดยการนำข้อมูลจากพนักงานของฝ่ายการตลาดและฝ่ายอื่นๆ รวมถึงการใช้คำร้องเรียนของนักท่องเที่ยวมาวิเคราะห์วิจัยแผนการตลาด นอกจากนี้ยังรับผิดชอบติดต่อขายบริการทางด้านการท่องเที่ยวที่ทางรีสอร์ท มีไว้ให้บริการแก่นักท่องเที่ยว และคอยประสานงานกับบริษัทนำเที่ยว พร้อมทั้งให้บริการข้อมูลและสร้างความพึงพอใจให้ตรงกับความต้องการของนักเที่ยว

ดังนั้นทางรีสอร์ท จึงให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางด้านการท่องเที่ยวเป็นสิ่งแรก เพื่อสะท้อนให้เห็นภาพลักษณ์และจุดเด่นของรีสอร์ท ส่วนการส่งเสริมทางการตลาดสามารถกระทำใน

รูปแบบของการบอกเล่าจากประสบการณ์ของผู้ใช้บริการ ในขณะเดียวกันควรดำเนินวิจัยด้านการตลาดและทำการโฆษณาควบคู่กัน เมื่อธุรกิจขององค์กรเติบโตยิ่งทำให้การส่งเสริมทางการตลาดมีบทบาทสำคัญ เนื่องด้วยเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายและวิธีการโฆษณาที่มีประสิทธิภาพ

ด้านการบริการและปฏิบัติการ (Service and Action Factor)

การจัดการบริการในธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการ เป็นสิ่งที่มองไม่เห็น หรือไม่อาจสัมผัสได้ เนื่องจากนักท่องเที่ยวผู้มาพักประเมินผลการทำงานของพนักงานโดยการนำความรู้สึกพอใจส่วนตัวเป็นเครื่องชี้วัดกลไกการประเมินคุณภาพด้านบริการ ดังนั้น รีสอร์ทจึงต้องมีการกำหนดมาตรฐานของการบริการและการปฏิบัติงานเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ มีบริการข้อมูลแนะนำแก่ลูกค้าที่เดินทางมาพัก และอำนวยความสะดวกตามที่ลูกค้าต้องการ อีกทั้งทางรีสอร์ทยังมีบริการที่ครบวงจรให้กับลูกค้าที่ต้องการการพักผ่อนอย่างแท้จริง

ด้านการเงินและการบัญชี (Finance and Accounting Factor)

มีหน้าที่ในการตรวจสอบและควบคุมทรัพย์สิน รายได้และค่าใช้จ่ายทั้งหมดของรีสอร์ท จัดการชั่วโมงการทำงาน การจ่ายค่าจ้าง และค่าล่วงเวลาของพนักงานทั้งหมด และต้องประสานงานกับทุกๆ แผนก และแบ่งการจัดการดังนี้

1. การจัดการด้านสินทรัพย์
2. การจัดการเงินทุนงบประมาณ
3. การพัฒนาโครงสร้างเงินทุนของรีสอร์ท
4. การวิเคราะห์และการวางแผนการเงิน
5. การควบคุมการเงินและการจัดทำงบประมาณ

ด้านการจัดการองค์กร (Organization Factor)

ระบบการจัดการบริหารองค์กรนั้น ผู้บริหาร คือเจ้าของกิจการด้วยเช่นกัน แต่ก็มีหุ้นส่วนหลายคน จึงมีการแบ่งหน้าที่ของผู้บริหารของแต่ละแผนกอย่างมีกระบวนการตรงตามแผนที่วางไว้ มีการควบคุมตามลำดับงาน โดยที่หุ้นส่วนเข้ามาดำเนินการบริหารเองโดยส่วนใหญ่ แบ่งตามแผนกต่างๆ คือ

- แผนกบัญชี
- แผนกห้องพัก
- แผนกอาหาร
- แผนกสปา
- แผนกกิจกรรมต่างๆ เช่น เจ็ทสกี พายเรือแคนนู

มีการพัฒนาในด้านต่างๆ การตรวจสอบงานก่อนนำมาใช้ให้บริการลูกค้า มีการกำหนดงบประมาณในการใช้งานในด้านต่างๆ อย่างเป็นแผน มีการวางแผนงานล่วงหน้าอย่างเป็นระบบที่ดียิ่ง มีการรายงานผลการปฏิบัติงานให้ผู้บริหารรับทราบอย่างสม่ำเสมอ มีการพัฒนาพนักงานให้รู้จักงานก่อนการให้บริการลูกค้า

ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Management Factor)

การจัดการที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมในองค์กร มีการสร้างระบบการบริหารงานบุคคลอย่างเป็นระบบชัดเจน ไม่ว่าจะในด้านการสรรหา การบรรจุ การพัฒนา การรักษาทรัพยากรมนุษย์ไว้อย่างนาน และผู้บริหารจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องดำเนินการให้ถูกต้อง เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการที่ดี ตรงตามเป้าหมาย ทั้งยังจะได้บุคคลที่มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถที่สมบูรณ์ และรับบุคคลในท้องถิ่นให้มีส่วนร่วมกับธุรกิจของเรา เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดียิ่ง สิ่งที่รีสอร์ทดำเนินการจัดการมีดังนี้

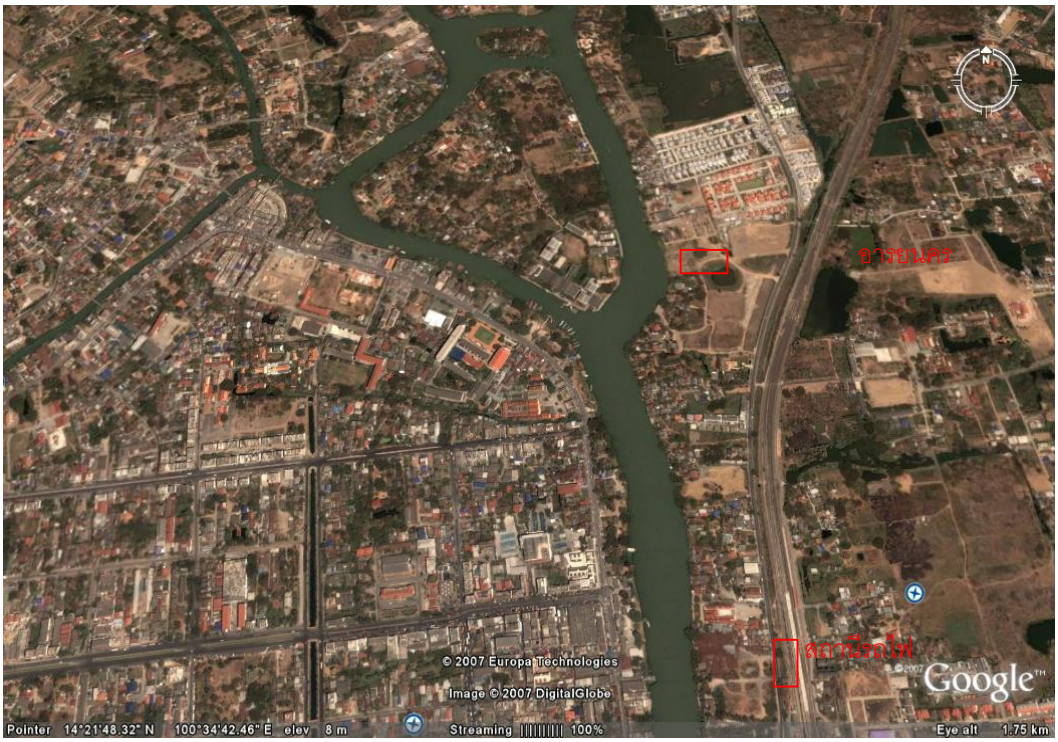
- มีการจัดการฝึกอบรมพนักงานก่อนเริ่มงาน
- มีการจัดสรรสวัสดิการให้กับพนักงานอย่างยุติธรรม
- ตั้งกฎระเบียบให้พนักงานรับทราบ และปฏิบัติตามกฎของการทำงานอย่างเคร่งครัด

ด้านการวิจัยและพัฒนา (Research and Development Factor)

ด้านการวิจัยและพัฒนา เกี่ยวข้องกันกับกระบวนการประเมินผล การดำเนินธุรกิจการวิจัยและพัฒนา โดยทางรีสอร์ท เปิดบริการได้ไม่นาน จึงมีการวิจัยและพัฒนาในระยะเริ่มต้นธุรกิจ ดังนั้นการเก็บข้อมูลจึงเป็นอย่างไม่เป็นทางการ ซึ่งคิดว่าถ้าเปิดระยะเวลาระยะหนึ่งแล้ว จะนำข้อมูลที่เก็บไว้ไปทำการศึกษาวิจัยและนำไปพัฒนาการบริการด้านต่างๆ เพื่อให้เข้าใจตลาดลูกค้าและการดำเนินที่ถูกทาง เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ด้วยดี

การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

จากภาพมุมสูงในบริเวณโดยรอบของสถานที่ตั้ง อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา เหมาะสมที่จะสร้างสถานที่สำหรับพักผ่อนอย่างแท้จริง เพราะบริเวณโดยรอบห่างจากแหล่งชุมชนจึงเงียบสงบ แต่ระยะทางก็ไม่ไกลจากตัวเมืองอยุธยามากนัก ถ้าเดินทางโดยรถส่วนตัวใช้เวลาเพียง 5-10 นาที เท่านั้น



ภาพ 2 แสดงสถานที่ตั้ง อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา และสถานีรถไฟ

มองจากภาพมุมสูงในระยะที่ใกล้เข้ามาจะเห็นได้ว่า สถานที่ตั้งอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา ทั้งหมด 7 ไร่นั้น ทางทิศตะวันตกติดริมแม่น้ำป่าสัก ซึ่งทางรีสอร์ทวางแผนไว้เป็นที่จัดกิจกรรมทางน้ำ เช่นการล่องเรือรับประทานอาหาร พร้อมชมวิถีชีวิตคนชาวบ้านที่อาศัยอยู่ริมน้ำ อีกทั้งทัศนียภาพริมน้ำยังเป็นแรงกระตุ้นความรู้สึกผ่อนคลาย ร่มรื่นท่ามกลางธรรมชาติให้กับลูกค้าอีกด้วย ในส่วนทิศตะวันตกซึ่งอยู่ใกล้กับถนน แต่ก็ยังมีระยะห่างจากสถานที่ตั้งเพื่อที่เสียงรถจะได้ไม่สร้างความรบกวน และถัดไปก็เป็นสถานีรถไฟ จึงกล่าวได้ว่าการเดินทางมายังอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปามีความสะดวกสบายสามารถเดินทางได้โดยรถยนต์ รถประจำทาง และรถไฟ จึงข้อดีที่ทำให้ลูกค้าเข้าถึง อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา ได้ง่าย

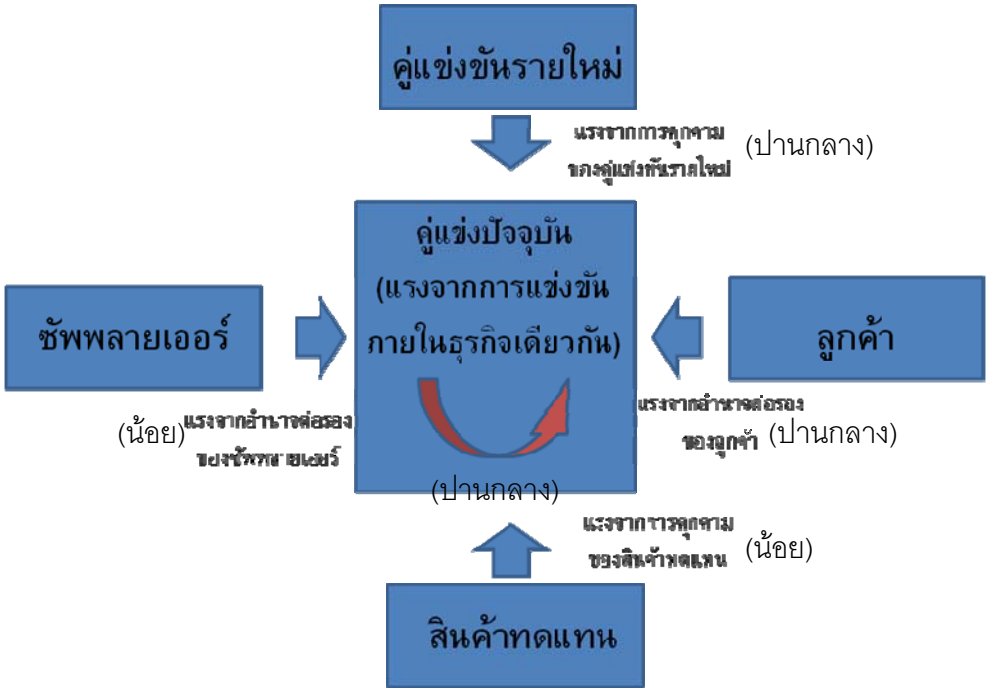
ภาพ 3 แสดงสถานที่ตั้ง อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขัน (Competition) เป็นปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ คู่แข่งขันอื่นๆที่อยู่ในตลาดย่อมมีตลาดเป้าหมายเดียวกันกับธุรกิจของเรา ดังนั้น ถ้าหากคู่แข่งขันรายหนึ่งมีการเพิ่มปริมาณการผลิต ปรับปรุงทางด้านเทคโนโลยีเพื่อขยายตลาดและสามารถจะเพิ่มปริมาณการจำหน่ายได้ โดยที่จำนวนผู้ผลิตในตลาดยังคงเดิม แสดงว่าส่วนแบ่งของตลาด (Market Share) เพิ่มขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบให้ส่วนแบ่งของตลาดของธุรกิจเรา และของคู่แข่งขันรายอื่นๆ ลดลง ดังนั้น ผู้บริหารการตลาดจึงต้องมีการประเมินกำลังของคู่แข่งขัน จำนวนของคู่แข่งขันจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์

ระดับการแข่งขันจะมากหรือน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับทัศนคติของผู้ผลิต เช่นเดียวกับอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่พยายามที่จะหลีกเลี่ยงการแข่งขัน โดยเฉพาะการแข่งขันทางด้านราคา ซึ่งมีระดับการแข่งขันสูงโดยพยายามวางกลยุทธ์ในด้านการแข่งขันทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นตัวผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ในภาวะอย่างนี้ผู้บริหารการตลาดจำเป็นที่จะต้องศึกษาข้อมูลของคู่แข่งขันตลอดเวลา เพื่อจะได้กำหนดแผนทางการตลาดได้อย่างถูกต้อง

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางธุรกิจ 5 ประการ (Five Forces Model of Competition) ซึ่งจะส่งผลต่อกำไรระยะยาว ประกอบไปด้วย ภัยคุกคามจากคู่แข่งขันหน้าใหม่ (Threat of New Entrants) อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย (Bargaining Power of Suppliers) อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนกันได้ (Threat of Substitute Products) และสภาวะการแข่งขันระหว่างคู่แข่งขันในปัจจุบัน (Rivalry among Existing Firms) ซึ่งจะมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้



ภาพ 4 แสดงการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมด้วย Porter's Five Forces Model

ภัยคุกคามจากคู่แข่งขันหน้าใหม่ (Threat of New Entrants)

ในสภาวการณ์เช่นนี้นักการตลาดคงจะไม่สามารถปฏิเสธได้ว่าคู่แข่งขันทางธุรกิจโรงแรมนั้นมีส่วนสำคัญทำให้หนักใจมากที่สุดอีกทั้งแนวโน้มของธุรกิจโรงแรมประเภทบูติคมีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นและกำลังเป็นที่น่าจับตามองของนักลงทุนหลายคน เนื่องจากมีกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ชอบการพักผ่อนในแบบที่เป็นส่วนตัว และความแปลกใหม่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นผู้บริหารจึงต้องคิดค้นกลยุทธ์และเทคนิคต่างๆ ขึ้นมาเพื่อที่จะพยายามเอาชนะคู่แข่งในตลาดเดียวกัน แต่การเอาชนะในที่นี้ไม่ได้หมายถึงความพยายามที่จะโจมตีจุดด้อยของคู่แข่ง แต่หมายถึงการพัฒนารูปลักษณ์ของห้องพัก สถานที่ทั้งภายในและภายนอกรีสอร์ท และการบริการที่เป็นมืออาชีพของรีสอร์ทให้ดีกว่าและเป็นเอกลักษณ์ เพื่อที่จะดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการกับอารยนคร แต่หากคู่แข่งขันมีขีดความสามารถที่เหนือกว่า ผู้บริหารจะต้องรีบหาทางแก้ไขให้เร็วที่สุดเพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขัน ผู้บริหารจึงจำเป็นที่จะต้องปรับปรุงขีดความสามารถของรีสอร์ทให้เหนือไปกว่าคู่แข่ง เพราะฉะนั้นผู้บริหารจะต้องมั่นตรวจสอบคู่แข่งอย่างสม่ำเสมอว่า คู่แข่งได้ใช้กลยุทธ์อะไรบ้างในการโปรโมท และที่สำคัญ

คือ คู่แข่งไม่ได้มีเพียงรายเดียว เราควรจะรู้ว่าจำนวนคู่แข่งมีเท่าไหร่ มีความเข้มแข็งแค่ไหน แต่ละรายใช้เทคนิคอะไรบ้าง จากนั้นมาพิจารณาตรวจสอบดูว่าระดับความเข้มข้นในการแข่งขันนั้นอยู่ในระดับมาก ปานกลาง หรือว่าน้อย แล้วจึงวางแผนการตลาดให้เหมาะสม สำหรับจังหวัดพระนครศรีอยุธยาแล้ว มีอัตราการเกิดใหม่ของโรงแรมปานกลาง

อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย (Bargaining Power of Suppliers)

เนื่องจากอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นรีสอร์ทขนาดเล็กขั้นตอนในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ และสินค้าต่างๆ จึงไม่ได้มีความยุ่งยากนัก เพราะโดยปกติแล้วจะเป็นการจัดการซื้อเองในรูปแบบของการจ่ายเงินสดแล้วรับสินค้ามาเลย อีกทั้งภายในตัวจังหวัดพระนครศรีอยุธยาก็มีร้านค้าปลีก และส่งอยู่มากมาย ให้เลือกใช้บริการ แต่ก็จะมีเพียงสินค้าที่เป็นลักษณะเฉพาะอุตสาหกรรมบางอย่างเท่านั้นที่ทางรีสอร์ทจำเป็นต้องติดต่อผ่านผู้จัดจำหน่ายซึ่งมีจำนวนให้เลือกน้อยราย ดังนั้นอำนาจการต่อรองของผู้จัดจำหน่ายจึงไม่มีอิทธิพลกับ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา

อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่สร้างแรงกดดันต่อการแข่งขัน แต่สำหรับ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา แล้วลูกค้าไม่มีอำนาจในการต่อรองกับธุรกิจ เนื่องจาก รีสอร์ท มุ่งเน้นทั้งด้านการให้บริการ และห้องพักที่เป็นเอกลักษณ์มีความแตกต่างจากธุรกิจรีสอร์ททั่วๆ ไป ซึ่งลูกค้าที่ได้เข้ารับบริการจาก อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา จะได้รับการบริการแบบเป็นกันเอง พร้อมทั้งสะดวกสบายด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอันทันสมัย และผ่อนคลายไปกับกิจกรรมอันหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น การนวดสปา ว่ายน้ำ พายเรือแคนนู และขับเจ็ทสกี ตื่นตาตื่นใจไปกับห้องพักที่ได้รับการออกแบบหรูหรา เป็นแบบเฉพาะไม่ซ้ำใคร ทั้งหมดนี้เพื่อตอบสนองของลูกค้าที่ชื่นชอบกับการพักผ่อนสไตล์นี้ จึงทำให้ลูกค้ามองข้ามด้านราคาในการเข้ารับบริการไป แต่อย่างไรก็ตามลูกค้าก็สามารถที่จะเลือกพักแรมในที่พักรูปแบบอื่น ๆ แทนได้

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนกันได้ (Threat of Substitute Products)

จากการที่ได้ศึกษาถึงภัยคุกคามจากธุรกิจพักแรมประเภทเดียวกันที่จะเข้ามาตีตลาดในกลุ่มของลูกค้าที่ต้องการเข้ามาพักในรีสอร์ทแนวบูติคในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาแล้วพบว่า มีเพียง พลูธยา รีสอร์ท แอนด์ สปา แห่งเดียวเท่านั้นที่เป็นรีสอร์ทลักษณะเดียวกัน คือ เน้นการตกแต่งห้องพักแบบ

ไทยๆ และมีการให้บริการสปาเช่นเดียวกับ อารยนคร แต่อารยนครจะมีข้อได้เปรียบกว่าตรงที่สถานที่ตั้งอยู่ห่างจากแหล่งชุมชนไม่มากนัก จึงทำให้การเดินทางสะดวกสบาย ไม่ว่าจะเดินทางด้วยรถส่วนตัวหรือรถประจำทาง แต่ทางเข้าของพลูธยาไม่มีรถประจำทางผ่าน สถานที่ตั้งห่างจากถนนใหญ่ประมาณ 2 กิโลเมตร เส้นทางค่อนข้างเปลี่ยว และข้อได้เปรียบอีกประการหนึ่ง คือ อารยนคร มีกิจกรรมทางน้ำเพื่อให้ลูกค้าได้ออกกำลังกาย และพักผ่อน เช่น ขับเจ็ทสกี และพายเรือแคนนู ซึ่งด้านพลูธยาไม่มีกิจกรรมไว้ให้บริการลูกค้าเลย อาจจะกล่าวได้ว่าถึงแม้ทั้ง อารยนคร และ พลูธยา เป็นรีสอร์ทแนวบูติคเช่นเดียวกัน แต่อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา มีข้อได้เปรียบกว่าในด้านสถานที่ตั้ง และกิจกรรม

ส่วนคู่แข่งในทางอ้อมอย่างเช่น Home stay ซึ้งเอกลักษณ์ห้องพักแบบ Home stay จะมีลักษณะที่ยังคงความเป็นพื้นบ้าน อีกทั้งผู้เข้าพักยังสามารถเข้าถึงวิถีชีวิตชาวบ้านได้อีกด้วย แต่ทั้ง อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา และ Home stay ก็จับกลุ่มลูกค้าคนละกลุ่มกัน เพราะกลุ่มลูกค้าของ อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา จะเป็นกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทย และต่างประเทศที่ต้องการพักผ่อนในห้องพักที่แตกต่างจากโรงแรม หรือรีสอร์ททั่วๆ ไปและผ่อนคลายกับการนวดและสปา ส่วนลูกค้าที่ใช้บริการ Home stay โดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นชาวต่างชาติที่ต้องการเข้าถึงวิถีชีวิตเรียบง่ายของชาวบ้านอย่างใกล้ชิด จึงถือได้ว่าภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนไม่ส่งผลกระทบกับอารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา

สภาวะการแข่งขันระหว่างคู่แข่งขันในปัจจุบัน (Rivalry among Existing Firms)

การเกิดขึ้นของคู่แข่งในปัจจุบันย่อมก่อให้เกิดความลังเลในการแข่งขัน และนั้นก็เป็นสิ่งที่ผู้บริหารจะต้องคอยเฝ้าระวังว่าคู่แข่งนั้นจะทำอะไรที่มีผลกระทบมาถึงธุรกิจเราบ้าง คู่แข่งนี้อาจจะนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ ทรัพยากรด้านบุคคลากร และกำลังเงินเข้ามาต่อสู้เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งทางตลาด ซึ่งส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงของตลาด และอาจจะส่งผลต่อราคาสินค้าจนในที่สุดอาจพัฒนาไปสู่สงครามด้านราคา

ต้องยอมรับว่าในปัจจุบันนี้รีสอร์ทในลักษณะบูติคขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการพักแรมประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น หลายๆ รีสอร์ทจึงเปลี่ยนรูปแบบเดิมๆ มาเป็นสไตล์บูติคเพื่อมารองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ อารยนคร รีสอร์ท แอนด์ สปาก็เป็นอีกรีสอร์ทหนึ่งที่เป็นแนวบูติค มีการออกแบบ ตกแต่ง อย่างเป็นเอกลักษณ์ที่แสดงออกถึงความเป็นศิลปะสมัยอยุธยาเป็นรูปแบบเฉพาะตัวซึ่งแตกต่างจากที่อื่นๆ ส่วนรีสอร์ทอื่นๆ ก็จะมีจุดขายที่แตกต่างกันไป

จึงทำให้รูปแบบในการนำเสนอทั้งด้านการขาย ด้านราคา และด้านกิจกรรมต่างๆที่จัดเตรียมไว้รองรับความต้องการของลูกค้าก็แตกต่างกันไปด้วย อีกทั้งจำนวนห้องพักของรีสอร์ทแนวบูติคภายในจังหวัดพระนครศรีอยุธยานั้นน้อยมากเมื่อเทียบกับจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งถ้าเป็นช่วง High season อาจจะไม่เพียงพอกับความต้องการของนักท่องเที่ยวด้วยซ้ำดังนั้นการแข่งขันกันระหว่างธุรกิจรีสอร์ทแนวบูติคภายในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจึงไม่รุนแรงเท่าที่ควร และสำหรับโรงแรมอื่นๆ ที่ไม่ใช่สไตล์บูติคก็ยังมีจำนวนไม่มากนักและยังไม่ถึงจุดอิ่มตัวการแข่งขันกันยังไม่สูงมากนัก ซึ่งหากกล่าวโดยรวมแล้วสภาพการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยายังไม่รุนแรงเท่าไรนัก

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) **ของการเข้าสู่ธุรกิจ**

อารยนคร บูติค รีสอร์ท แอนด์ สปา ให้ความสำคัญต่อการประกอบการธุรกิจทางด้านการบริการ การท่องเที่ยว เป็นอย่างมาก จึงได้ทำการศึกษา และวิเคราะห์สถานการณ์แวดล้อมในการดำเนินธุรกิจของรีสอร์ทในทุกด้าน โดยทำการวิเคราะห์ในสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งสถานการณ์ของสิ่งแวดล้อมภายในและภายนอกรีสอร์ท ผู้บริหารได้นำระบบการวิเคราะห์ข้อมูลแบบ SWOT Analysis มาเป็นข้อมูลหลักในการตัดสินใจในการกำหนดแผนการปฏิบัติงาน ทำให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามเป้าหมายที่รีสอร์ทได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต และเป็นการศึกษาเพื่อไม่ให้เกิดข้อบกพร่องขึ้น รวมทั้งใช้ข้อมูลที่ได้ศึกษาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการทำงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

จุดแข็ง (Strengths)

1. ผู้บริหารทุกคนเรียนจบทางด้านการบริหารโรงแรมและการท่องเที่ยวโดยตรง จึงทำให้การบริหารงานเป็นไปแบบมีหลักการและเป็นระบบ

2. ผู้บริหารรีสอร์ทเป็นคนพื้นที่ภายในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา รู้จักบุคคลในพื้นที่เป็นอย่างดี จึงง่ายต่อการที่จะดำเนินกิจการและประสานงานกับคนภายในชุมชนนั้น

3. มีความโดดเด่นในด้านการตกแต่งอย่างเป็นเอกลักษณ์ อีกทั้งมีจำนวนห้องพักมากถึง 30 ห้องซึ่งถือว่ามากที่สุดในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาสำหรับรีสอร์ทแนวบูติค

4. ทางรีสอร์ทมีการเดินทางคมนาคมที่สะดวกสบาย ง่ายต่อการเดินทาง ไม่ไกลจากถนนสายเอเชีย และสถานีรถไฟ และสามารถเดินทางได้หลายทางด้วย

จุดอ่อน (Weaknesses)

1. บุคลากรในรีสอร์ท ส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่น และเป็นนักศึกษาที่มีความสนใจทางด้านนี้ แต่ก็ยังไม่มีประสบการณ์ในการทำงานเท่าที่ควร

2. เนื่องจากรีสอร์ทเป็นสไตล์บูติค ที่เน้นคุณภาพในตัวสินค้า คือ ห้องพัก และการบริการ จึงมีราคาค่อนข้างสูงกว่าโรงแรมหรือรีสอร์ทโดยทั่วไป ซึ่งจะมีเพียงลูกค้าเฉพาะกลุ่มเท่านั้นที่เลือกเข้ามาใช้บริการ

โอกาส (Opportunities)

1. จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดที่มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวมาก อีกทั้งรัฐบาลให้ความร่วมมือในจัดโปรแกรมทัวร์ และสนับสนุนการท่องเที่ยวของจังหวัดเป็นอย่างมาก

2. จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นเมืองหลวงเก่าของประเทศไทยมีสถานที่ ที่ได้รับการยกย่องให้เป็นเมืองมรดกโลก มีการสนับสนุนจากองค์การยูเนสโก้ มีการประชาสัมพันธ์เผยแพร่และรู้จักไปทั่วโลก

3. มีกลุ่มลูกค้าที่ต้องการพักผ่อนในสถานที่ที่เป็นส่วนตัว และชื่นชอบความเป็นเอกลักษณ์ในแนวบูติครีสอร์ทมากขึ้น

อุปสรรค (Threats)

1. สถานการณ์ทางการเมืองของประเทศไทยในปัจจุบันที่ไม่มั่นคง ความตรึงเครียดทางด้านการเมือง ประกอบกับสถานการณ์ความไม่สงบของ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ที่มีข่าวอยู่ตลอดเวลา ทำให้ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยว เกิดความไม่มั่นใจในการที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวยังประเทศไทย

2. เศรษฐกิจที่ผันผวน รวมถึงระดับราคาน้ำมันโลกที่มีการพุ่งสูงขึ้น มีการปรับราคาบ่อยครั้ง และยังส่งผลต่อค่าภาษีน้ำมันของสายการบินต่างๆ หรือราคาสินค้าที่จำหน่ายภายในประเทศเป็นปัจจัยหลาย ๆ อย่างที่ส่งผลต่อการท่องเที่ยว

3. ภัยที่เกิดจากธรรมชาติ เป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้ จะส่งผลกระทบต่อภาพพจน์ของประเทศไทยโดยรวม เช่น มีข่าวอุทกภัยน้ำท่วมของประเทศ และของจังหวัด แต่รีสอร์ทอยู่นอกเกาะเมืองจึงทำให้ไม่มีผลต่อการเกิดน้ำท่วม

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

อัตราการเจริญเติบโตของการท่องเที่ยวโลกระหว่างปี 2543 – 2550 เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจังหวัดพระนครศรีอยุธยาซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับการรับรองจากองค์การยูเนสโก้ให้ขึ้นทะเบียนเป็น “มรดกโลกทางวัฒนธรรม” โดยมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติจำนวนมากเข้ามาเที่ยวชมสถานที่สำคัญที่เป็นแหล่งเรียนรู้ทางประวัติศาสตร์ศึกษาจากโบราณสถาน โบราณวัตถุ และวัดวาอารามที่ยังคงความงดงามของศิลปะสมัยอยุธยาที่แสดงออกให้เห็นถึงความเจริญรุ่งเรืองในอดีต

รวมไปถึงภาครัฐบาล ได้กำหนดให้การท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์หลักในการหารายได้ของประเทศ จึงได้มีการสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ เช่น การก่อตั้งสำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยซึ่งเป็นหน่วยงานที่คอยส่งเสริมในการประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวในอยุธยา การจัดการฝึกอบรมบุคลากรด้านการท่องเที่ยวโดยกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

จากการที่ได้ศึกษาความต้องการถึงรูปแบบในการพักแรมของนักท่องเที่ยวพบว่า ความต้องการหรือกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการพักแรมในโรงแรมสไตล์บูติค มีเพิ่มมากขึ้น เพราะคนรุ่นใหม่ที่ชอบความแตกต่างและต้องการหลีกหนีความจำเจกับที่พักแบบเดิม ๆ และต้องการแสดงออกซึ่งไลฟ์สไตล์และ “ตัวตน” ผ่านรูปแบบการเดินทางซึ่งคนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่อยู่ในวัยหนุ่มสาว หรือคนที่มี “ใจหนุ่ม” จึงหันมาสนใจในสิ่งที่เป็นสถานที่และการตกแต่งที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว การให้บริการที่เป็นส่วนตัว และคนกลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะต้องมีหน้าที่การงานและรายได้ดี ทั้งนี้เพราะโรงแรมบูติกหลายแห่งมีราคาสูง บางแห่งราคาอาจสูงเกือบเท่าโรงแรมหรูห้าดาว แต่ถึงแม้ว่าค่าที่พักสไตล์บูติคจะมีราคาค่อนข้างแพงแต่นักท่องเที่ยวก็ยินดีที่จะจ่ายเพื่อแลกกับความพึงพอใจที่จะได้รับ

กลยุทธทางการตลาดสำหรับโรงแรมแนวบูติกที่นิยมใช้กันในปัจจุบัน เนื่องจากมีข้อจำกัดทางด้านเงินทุน และสาขาซึ่งมีไม่มากหรือไม่มีเลย ต่างกับโรงแรมเชน กลยุทธ์หนึ่งที่ใช้ คือการสื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง หรือผ่านเว็บไวต์ โดยเนื้อหาส่วนใหญ่มุ่งเน้นที่จะขายประสบการณ์และภาพลักษณ์ของ ความเป็นบูติกซึ่งเป็นเอกลักษณ์ที่ไม่ซ้ำแบบใครของแต่ละสถานที่ ซึ่งในบางสถานที่จะแสดงความเป็นบูติกที่เชื่อมโยงกับความงาม ประวัติศาสตร์ หรือความเป็นท้องถิ่น (Locality) นอกจากนี้ การเผยแพร่โดยสื่อมวลชนหรือผู้นำทางความคิด (Opinion Leader) โดยเฉพาะทางด้านแฟชั่นและไลฟ์สไตล์หรือ พวกกลุ่มคนมีชื่อเสียง (Celebrity) ของกลุ่มเป้าหมายก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่นิยมทำ เพราะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือ และความทันแฟชั่นให้กับโรงแรม

ทว่าแค่ดีไซน์กับความมีชื่อเสียงยังไม่เพียงพอสำหรับความเป็นบูติก การบริการเป็นอีกคุณสมบัติสำคัญที่โรงแรมบูติกต้องมี การให้บริการแบบครบวงจรสะดวกสบาย เช่นเดียวกับโรงแรมหรูทั่วไปอาจไม่จำเป็นสำหรับกลุ่มลูกค้าของโรงแรมบูติก แต่บริการที่ตอบสนองกับไลฟ์สไตล์ของนักเดินทางกลุ่มเป้าหมาย และความต้องการส่วนบุคคล (Personalized Service) รวมถึงความใส่ใจในบริการเล็กๆ น้อยๆ ที่เหนือความคาดหมายของลูกค้าที่มาใช้บริการต่างหากที่เป็นเอกลักษณ์ของโรงแรมบูติก และที่สามารถทำเช่นนี้ได้ก็เพราะจำนวนห้องที่น้อย และมีผู้ใช้บริการไม่มากนัก พนักงานจึงสามารถเอาใจใส่กับทุกรายละเอียดในการบริการได้ไม่ยาก

ดังนั้น พนักงานจึงเป็นกุญแจสำคัญ ซึ่งมาตรการที่โรงแรมบูติกส่วนใหญ่ใช้ในการคัดเลือกพนักงานเข้าทำงาน คือ ทัศนคติต่องานบริการและต่อโรงแรม มากกว่าประสบการณ์ที่พนักงานมี และคัดเลือกคนที่มีบุคลิกที่ไปได้ดีกับบุคลิกของโรงแรม และบ่อยครั้งจะเห็นคนท้องถิ่นกลายเป็นพนักงานส่วนใหญ่ของโรงแรม ก็เพื่อสร้างความกลมกลืนกับบรรยากาศของสถานที่ ส่วนสิ่งสำคัญที่โรงแรมต้องทำคือการปลูกฝังให้พนักงานซึมซับถึงรูปแบบแนวคิดและเอกลักษณ์ของโรงแรมบูติกในแต่ละแห่งนั่นเอง เพื่อที่จะไม่ให้เกิดการให้บริการที่ผิดเพี้ยนจากรูปแบบที่วางไว้ตั้งแต่ต้น

สำหรับตลาดของโรงแรมบูติกในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นตลาดที่อยู่ใกล้กรุงเทพ การเดินทางสามารถทำได้สะดวก จึงสามารถจะทำตลาดได้ง่าย แต่ก็เป็นตลาดที่มีจำนวนวันพักแรมในอัตราที่น้อยกว่าโรงแรมบูติกใน สถานที่ท่องเที่ยวที่ขายธรรมชาติเป็นหลัก แต่อย่างไรก็ตามคู่แข่งขันที่มีอยู่ก็ยังมีน้อยมากเพียงแห่งเดียวและมีจำนวนห้องพักที่ให้บริการน้อย และถึงแม้ว่าจะมีโรงแรมในรูปแบบอื่นอยู่มากแต่ก็เป็นลูกค้าที่อยู่กันคนละกลุ่มกัน

ในเมื่อความต้องการของนักท่องเที่ยวมีในระดับที่เหมาะสม ดังนั้น ผู้บริหารของอารยนครบูติก รีสอร์ท แอนด์ สปา จึงมีแนวคิดที่จะสร้างรีสอร์ทแนวบูติกขึ้นมาเพื่อสนองตอบความต้องการที่มีไม่เพียงพอที่จะรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ โดยการใช้การวิเคราะห์ทางการตลาดเข้ามาช่วยเพื่อเพิ่มความมั่นใจและเป็นหลักประกันที่จะช่วยให้ประสบความสำเร็จ