

## บทที่ 3

### การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจในปัจจุบัน และ SWOT Analysis

#### กำหนดทิศทางและเป้าหมาย

##### วิสัยทัศน์ (Vision)

ธราทรานคร รีสอร์ท แอนด์สปา มุ่งมั่นพัฒนาสู่การเป็นโรงแรมสไตล์ไทยประยุกต์คลาสสิก กึ่งรีสอร์ทและผสมผสานกับความทันสมัยชั้นนำในเขตภาคกลาง ด้วยบริการที่เป็นเลิศ โดยให้ความสำคัญสูงสุดต่อการสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า และยึดมั่นในขั้นตอนการปฏิบัติงานที่เป็นมาตรฐานสากล

##### ภารกิจ (Mission)

- สร้างและขยายเครือข่ายให้ครอบคลุมทั้งในภาคกลาง
- สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งด้านคุณภาพ ราคา และการให้บริการ
- จัดระบบการบริหารและการจัดการภายในบริษัทให้มีประสิทธิภาพ
- พัฒนาบุคลากรให้มีจิตสำนึกในการให้บริการและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
- ในการกำหนดเป้าหมายของธราทรานคร รีสอร์ท แอนด์สปานั้นคือระยะเวลา 8 ปี

#### การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

##### ด้านการเมืองและกฎหมาย

ขณะนี้ด้านการเมืองในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา กำลังมีการเลือกตั้ง สว. สท. สจ. อย่างเข้มข้น นักการเมืองท้องถิ่นมีการแข่งขันสูงโดยมีนโยบายต่างๆทำให้จังหวัดได้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่โด่งดังกว่าเดิมและมีนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นกว่าทุกปี เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวและการโรงแรมให้มีศักยภาพและมีรายได้เพิ่มขึ้น ดังนั้นเป็นการกระตุ้นให้จังหวัดมีชื่อเสียงและโด่งดังทั้งในด้านการท่องเที่ยวและการโรงแรม แต่อย่างไรก็ดีถ้านักการเมืองท้องถิ่นต้องการบูรณปฏิสังขรณ์โบราณสถานต่างๆ นั้นต้องขออนุญาตทางกรมศิลปากรซึ่งเป็นผู้ดูแลโบราณสถานทุกที่ในจังหวัดด้วย

##### ด้านวัฒนธรรมและการดำเนินชีวิต

จังหวัดพระนครศรีอยุธยามีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของจังหวัด โดยการอนุรักษ์โบราณสถานต่างๆ และการดำเนินชีวิตของชาวอยุธยาที่อยู่ติดริมน้ำ จึงเกิดการท่องเที่ยวอยุธยาทางน้ำขึ้นเป็นกิจกรรมใหม่ที่ธราทรานคร รีสอร์ท แอนด์สปาต้องการให้นักท่องเที่ยวได้พบกับมุมมอง

ใหม่ นักท่องเที่ยวจะได้เห็นวิถีชีวิตของชาวอยุธยาที่อาศัยอยู่ริมน้ำ ได้ลองเรือชมโบราณสถานที่สำคัญต่างๆ ที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำป่าสัก และแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งแม่น้ำทั้งสองสายนี้ นับเป็นเส้นเลือดใหญ่ที่หล่อเลี้ยงชาวอยุธยาเมืองเก่ามานานแสนนาน รวมทั้งริสอร์ทยังได้มีกิจกรรมที่สนุกและหวาดเสียวกับการกระโดดหอและกระโดดบันจี้จี้จากกลางแม่น้ำซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญ สำหรับธรรานคร ริสอร์ท แอนด์สปาที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ และการบริการต่างๆ ให้กับลูกค้าได้อย่างประทับใจ

### การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

สถานที่ตั้งธรรานคร ริสอร์ท แอนด์สปา เลขที่ 789 ต.กะมัง อ.อุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา 13000 สามารถเดินทางได้ทั้งทางรถยนต์จากกรุงเทพฯ ได้หลายเส้นทางดังนี้

ใช้ทางหลวงหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ผ่านประตูน้ำพระอินทร์ แล้วแยกเข้าทางหลวงหมายเลข 32 แล้วเลี้ยวซ้ายไปตามทางหลวงหมายเลข 309 เข้าสู่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ใช้ทางหลวงหมายเลข 1 (ถนนแจ้งวัฒนะ) หรือทางหลวงหมายเลข 302 (ถนนงามวงศ์วาน) เลี้ยวขวาเข้าทางหลวงหมายเลข 306 (ถนนติวานนท์) ข้ามสะพานนนทบุรี หรือสะพานนวพล วิ่งไปยังจังหวัดปทุมธานี ต่อด้วยเส้นทางปทุมธานี – สามโคก – เสนา (ทางหลวงหมายเลข 3111) แล้วแยกขวาที่อำเภอเสนา ทางหลวงหมายเลข 3263 และเข้าสู่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

เดินทางโดยรถประจำทาง จากกรุงเทพฯ – พระนครศรีอยุธยา มีรถโดยสารทั้งธรรมดา และรถปรับอากาศ ออกจากขนส่งสายตะวันออกเฉียงเหนือ ถนนกำแพงเพชร 2 (หมอชิต 2) ทุกวัน วันละหลายเที่ยว

ทางรถไฟ สามารถโดยสารรถไฟที่มีปลายทางสู่ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้ โดยเฉพาะวันที่ 26 มีนาคม (วันสถาปนาการรถไฟและวันระลึกถึงการเปิดทางรถไฟสายแรกที่เดินรถระหว่างกรุงเทพฯ-นครราชสีมา ในปีพ.ศ. 2433) มีการจัดขบวนรถจักรไอน้ำเดินรถระหว่าง กรุงเทพฯ – สถานีอยุธยา – กรุงเทพฯ ในโอกาสพิเศษ ปีละ 4 ขบวน เป็นต้น (ที่มา: สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคกลาง เขต 6)

สำหรับทำเลที่ตั้งของธรรานคร ริสอร์ท แอนด์สปานั้นมีการได้เปรียบมากเพราะเป็นทางที่มีการคมนาคมขนส่งสะดวกทั้งทางรถยนต์ รถไฟ และรถประจำทางผ่าน

### การวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน

สินค้าผลิตภัณฑ์และบริการในธุรกิจการพักผ่อนต้องมีควบคู่กันไปด้วย 2 อย่างเพื่อเป็นการควบคุมมาตรฐานและคุณภาพของธุรกิจการพักผ่อน ซึ่งการบริการถึงแม้ว่าจะเป็นสิ่งที่ลูกค้าไม่สามารถสัมผัสได้ก็ตาม แต่สามารถใช้ความรู้สึกแทนการสัมผัส ธุรกิจพักผ่อนต่างๆจึงได้มี

การแข่งขันเพื่อให้ธุรกิจของตนเองมีความโดดเด่น มีชื่อเสียง และดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับการแข่งขันธุรกิจพักรวมในลักษณะที่มีความโดดเด่นเฉพาะตัวในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา นั้นมีจำนวนน้อยแต่ธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา ไม่ได้มองข้ามคู่แข่งกันเพราะคู่แข่งต่างๆ เป็นคู่แข่งที่สำคัญทำให้นักท่องเที่ยวมีตัวเลือกในการเข้าพักแรม โดยเลือกจากทำเลที่ตั้ง บรรยากาศ ห้องพัก และการให้บริการ เป็นต้น ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ในขณะนี้รีสอร์ทที่มีความโดดเด่นเฉพาะนั้นจะมีจำนวนน้อย แต่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และรีสอร์ทที่เกิดขึ้นใหม่ลักษณะนี้ในจังหวัดมีมากขึ้นเช่น กระโจมเจ้าพระยา และเวลเนสโฮม รีสอร์ท & สปา เป็นต้น

ดังนั้นธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา ได้มีการวางแผนเพื่อวิเคราะห์การตลาดในการค้นคว้าที่เกี่ยวกับการขายและเกี่ยวข้องกับข้อมูลของโรงแรมและรีสอร์ทคู่แข่ง ซึ่งขณะนี้การตลาดของธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา มีส่วนสำคัญในการตัดสินใจเลือกกลุ่มเป้าหมายของรีสอร์ท

ในการดำเนินธุรกิจรีสอร์ทนั้นต้องรู้จักกับคู่แข่งเป็นสำคัญและจำเป็นต้องศึกษากลยุทธ์คู่แข่ง สำหรับการวางแผนการตลาดที่มีประสิทธิผล ทั้งนี้ธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา จึงต้องมีการเปรียบเทียบทางด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดกับคู่แข่งทางตรง เพื่อให้ทราบข้อได้เปรียบและเสียเปรียบทางการแข่งขันเพื่อให้มีผลกำไรในระยะยาวของการตลาด ซึ่งสามารถอธิบายรายละเอียดได้ คือ

#### **ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ (Threat of New Entrants)**

ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทนี้เป็นธุรกิจที่มีระยะเวลาดำเนินการ และเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก ดังนั้น การเข้าสู่ธุรกิจของนักลงทุนรายใหม่โดยปกติทำได้ยาก แต่เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวมีการขยายตัวสูง จึงทำให้ธุรกิจโรงแรมมีคู่แข่งมากขึ้น

คู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาสู่อุตสาหกรรมโรงแรม ได้แก่ โรงแรมประเภทบูติก และอีโคโนเทิล ซึ่งกำลังได้รับความสนใจค่อนข้างสูงและการลงทุนต่ำและมีอัตราการตอบแทนที่คุ้มค่าเพราะโรงแรมประเภทนี้มุ่งเน้นธรรมชาติและบรรยากาศ ในรูปแบบที่เรียบง่ายแต่ทันสมัย และสร้างเอกลักษณ์ ทำให้ธุรกิจโรงแรมประเภทนี้กำหนดอัตราค่านักท่องเที่ยวค่อนข้างสูง ความนิยมของรูปแบบธุรกิจพักรวมของธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปาเป็นรูปแบบที่เรียบง่ายทันสมัยย้อนยุค นึกถึงอดีต ธุรกิจประเภทนี้สามารถตอบสนองความต้องการของกระแสนิยม และธุรกิจรีสอร์ทจะต้องตระหนักถึงอัตราการเข้ามาของคู่แข่งรายอื่นๆ ที่มีค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยม จึงทำให้นักลงทุนต่างตื่นตัวที่อยากจะมาลงทุนค่อนข้างง่าย

สำหรับจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา มีโรงแรมตั้งขึ้นใหม่ 3 แห่ง ซึ่งเป็นคู่แข่งที่สามารถให้บริการได้ในระดับเดียวกันกับโรงแรมอยุธยา คือโรงแรมอยุธยา วรบุรี โรงแรมอยุธยาธานี และโรงแรม ณ อยุธยา เป็นโรงแรมในเครือของโรงแรมอยุธยาธานี

#### **อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย (Bargaining Power of Supplier)**

ธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปาได้รับภัยคุกคามจาก (Supplier) น้อย เนื่องจากเป็นรีสอร์ทที่มีลักษณะเฉพาะ จึงมีอำนาจในการต่อรองสูงกว่าผู้ขาย จึงทำให้มีอำนาจในการทำสัญญาในระยะสั้น ทำให้มีข้อได้เปรียบในการต่อรองกับ Supplier เช่น

- เฟอร์นิเจอร์ต่างๆของรีสอร์ท โดยไม่มีการผูกมัดกับ Supplier รายใดรายหนึ่ง
- สินค้าอุปโภค และบริโภคทุกชนิด สามารถตัดสินใจได้เอง โดยไม่ขึ้นกับรายใดรายหนึ่ง

การวิเคราะห์ในด้านคู่แข่ง มีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มลูกค้าได้รับประโยชน์จากการใช้บริการหรือผู้แข่งขันด้านงานบริการ เพื่อจะได้ทราบว่าคู่แข่งมีข้อได้เปรียบประการใดบ้างในการประกอบธุรกิจประเภทเดียวกัน และจะได้ทราบว่าคู่แข่งใช้กลยุทธ์การตลาดดีกว่าหรือ ด้อยกว่าอย่างไร

#### **อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyer)**

อำนาจการต่อรองของธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา มีเหนือกว่าผู้ซื้อ เนื่องจากเป็นที่พักสไตล์รีสอร์ทประยุกต์แห่งแรกในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวทั้งในด้านการออกแบบก่อสร้าง สิ่งอำนวยความสะดวก และการบริการที่เป็นเอกลักษณ์ไม่เหมือนที่พักอื่นๆ และที่สำคัญคือ ทางรีสอร์ทมีสถานที่ตั้งที่สวยงาม บรรยากาศดี และมีพื้นที่กว้างขวาง เหมาะแก่การพักผ่อน และทำกิจกรรมนันทนาการต่างๆ ซึ่งยังไม่มีสถานที่พักแรมใดๆ มีความสมบูรณ์แบบเทียบเท่า ดังนั้นจึงทำให้ทางธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา สามารถตั้งราคาที่สูงกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ได้ และไม่เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันในด้านส่วนแบ่งทางการตลาด เพราะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ทางรีสอร์ทตั้งไว้ เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงระดับสูง ซึ่งคนกลุ่มนี้จะมีกำลังในการซื้อสูง และจะไม่มองเรื่องราคาเป็นอันดับแรกในการตัดสินใจเลือกใช้บริการ แต่จะมองที่ความชอบส่วนตัวเป็นหลักเพราะคนกลุ่มนี้จะเป็นผู้ที่ให้ความสำคัญกับการดำเนินชีวิต มักจะเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้ตนเอง การเลือกที่พักเช่นกันโดยจะดูจากควมมีคุณค่าในแหล่งที่พัก คุณภาพการบริการที่ดีจึงมุ่งเน้นในการสร้างจุดขายที่มีความแตกต่างให้แก่ลูกค้าและได้รับความแปลกใหม่รวมทั้งคงความเป็นไทยอยู่ และการบริการอย่างใกล้ชิดเป็นส่วนตัว จึงทำให้ผู้เข้าพักมีความพึงพอใจ ในรูปแบบที่โดดเด่นและไม่เหมือนใคร

### ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนกันได้ (Threat of substitute Products)

ธุรกิจรีสอร์ตที่มีการแข่งขันกับธุรกิจพักรวมประเภทอื่นๆ เพราะมีลักษณะคล้ายคลึงกันและทดแทนกันได้ ได้แก่ ธุรกิจโรงแรม ดังนี้

ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ตต่างๆ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นธุรกิจการบริการที่มีระบบครบวงจรซึ่งลูกค้าและนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ที่ใช้บริการจะเป็นลูกค้าและนักธุรกิจที่มีฐานะในระดับปานกลางถึงฐานะดีและต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันหรือต้องการความเป็นส่วนตัวอย่างมากยัง ดังนั้นโหนดนี้เพลสมีทำเลที่ตั้งเหมาะสมราคาต่ำ มีสิ่งอำนวยความสะดวกเช่นร้านอาหาร อินเทอร์เน็ตคาเฟ่ และมีการให้บริการที่ดีเป็นกันเองจะเป็นสินค้าทดแทนกันได้อีกด้วย

### แรงกดดันจากสภาพการแข่งขันของธุรกิจเดียวกัน

การวิเคราะห์คู่แข่งของธารานคร รีสอร์ต แอนด์สปาจะต้องพิจารณาที่เป็นคู่แข่งและจับกลุ่มคู่แข่งประเภทเดียวกัน เช่น เวลเนสโฮม รีสอร์ต & สปา และ กระท่อมเจ้าพระยา ซึ่งเป็นรีสอร์ตที่มีความโดดเด่นเฉพาะตัวเหมือนกัน สามารถสัมผัสได้ถึงธรรมชาติ และบรรยากาศดีริมแม่น้ำ โดยจัดลักษณะให้มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันและผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงกัน

ปัจจุบันนี้การดำเนินธุรกิจพักรวมมีการแข่งขันสูง จึงทำให้ธารานคร รีสอร์ตแอนด์สปาต้องนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาใช้นำเสนอในรูปแบบที่สร้างความแปลกใหม่ สร้างความโดดเด่นให้สินค้าและบริการเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า การที่คู่แข่งจะสามารถใช้กลยุทธ์ให้บรรลุจุดมุ่งหมายขึ้นอยู่กับทรัพยากรและความสามารถของคู่แข่ง ซึ่งโรงแรมต้องประเมินหาจุดแข็งและจุดอ่อนของคู่แข่ง

### การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT)

#### จุดแข็ง (Strengths)

- ธารานคร รีสอร์ต แอนด์สปา มีลักษณะที่โดดเด่น โดยการออกแบบและแนวคิดให้เป็นที่น่าสนใจมีความสวยงาม ความเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งเป็นจุดขาย และรูปแบบที่แตกต่างกัน ทำให้โรงแรมโดดเด่นเป็นที่น่าสังเกตจดจำ และกระตุ้นให้ผู้คนที่เข้ามาอยากทดลองใช้บริการ

- สร้างคุณภาพในการบริการ เป็นกันเองสร้างความประทับใจภายในธารานคร รีสอร์ต แอนด์สปา มีสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย รวมทั้งการบริการของธารานคร รีสอร์ต แอนด์สปา มอบการบริการและวิถีชีวิตของสมัยโบราณ และย้อนยุคเล็กๆ น้อยๆ เห็นความคึกคักแก่ผู้มาพัก

- ภายในรีสอร์ตมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน ทันสมัยจัดไว้บริการในห้องพัก เช่น มินิบาร์ อินเทอร์เน็ต ไดรฟ์เป่าลม กระจิกน้ำร้อน เป็นต้น

- การรักษาสิ่งแวดล้อม ภายในรีสอร์ทมีนโยบายเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม ให้เป็นธรรมชาติ และมีแม่น้ำรอบรีสอร์ทเพื่อให้รู้สึกถึงวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนที่อยู่ติดริมแม่น้ำ รวมทั้งห้ามสูบบุหรี่ภายในห้องพัก
- ผู้บริหารงานด้านการตลาดมีนโยบายการวางกลยุทธ์อย่างชัดเจน เช่น ออกบัตรสมาชิกของรีสอร์ท เพื่อเป็นส่วนลด การใช้บริการของรีสอร์ท ที่พัก ห้องอาหารและสนามกอล์ฟ
- สถานที่ของรีสอร์ทอยู่ใกล้สถานีรถไฟ ด้านหน้าติดถนนสามารถวิ่งไปยังต่างจังหวัด และ กรุงเทพฯ ได้อย่างสะดวก และด้านหลังติดแม่น้ำ ซึ่งมีการคมนาคมสะดวกสบาย
- รีสอร์ทมีการก่อสร้างให้เป็นจุดเด่นอยู่ที่เรือรีสอร์ท โดยมีห้องพักในเรือรีสอร์ท เป็นรีสอร์ทสไตล์ไทยคลาสสิก ผสมผสานกับความเป็นบูติก และติดริมแม่น้ำ ซึ่งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาไม่มีรีสอร์ทที่เป็นรูปเรือ และเป็นจุดขายของธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา

#### จุดอ่อน (Weaknesses)

- ราคาห้องพักสูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในบริเวณนั้น เพราะในการกำหนดราคาขายของรีสอร์ทต้องสอดคล้องกับตำแหน่งของรีสอร์ท
- เป็นรีสอร์ทใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จักเท่าที่ควร โรงแรมกรุงศรี ริเวอร์ซึ่งเป็นคู่แข่งอันดับหนึ่งอยู่ใกล้ๆอีกด้วย ฝ่ายการตลาดจะต้องทำการตลาดให้ดีกว่านี้ เพราะลูกค้าจะใช้บริการของโรงแรมกรุงศรี ริเวอร์เป็นส่วนใหญ่เพราะเป็นโรงแรมที่ดีที่สุดในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และสถานที่ตั้งอยู่ใกล้กับธารานคร รีสอร์ท แอนด์สปา ซึ่งทำการตลาดด้วยความยากลำบากพอสมควร
- การทำสื่อโฆษณาต่างๆน้อย ทำให้การตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังไม่ดีเท่าที่ควร
- องค์กรขาดความมั่นคงเนื่องจากเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว

#### โอกาส (Opportunities)

- รีสอร์ทสไตล์ไทยโมเดิร์น แนวใหม่ขณะนี้ได้รับความสนใจสูงจากนักท่องเที่ยวกลุ่มต่างๆมากขึ้น โดยเฉพาะชาวต่างชาติ
- ปัจจุบันนี้คนหันมาให้ความสำคัญด้านสุขภาพ ซึ่งรีสอร์ทมีบริการสปา นวดแผนโบราณ สระว่ายน้ำ และสนามกอล์ฟเพื่อการรักษาสุขภาพให้แข็งแรง
- รัฐบาลให้การสนับสนุน และส่งเสริมการท่องเที่ยวมากขึ้นจากนโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง ทำให้รีสอร์ทมีโอกาสที่ดีในการทำธุรกิจและการขยายธุรกิจดีขึ้น

- จากการจัดงานเฉลิมฉลอง ในวโรกาสที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทรงครองสิริราชสมบัติครบ 60 ปี ซึ่งมีการแพร่ภาพออกไปทั่วโลก ทำให้นักท่องเที่ยวเห็นความสวยงามของประเทศไทยในมุมมองต่าง ๆ มากขึ้น
- รัฐบาลให้ความสำคัญในการพัฒนาจังหวัดพระนครศรีอยุธยาให้เป็นจังหวัดทางด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรม และการท่องเที่ยว ทำให้ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทเป็นธุรกิจที่ได้รับประโยชน์โดยตรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ และการท่องเที่ยว

#### **อุปสรรค (Threats)**

- มีสินค้าที่ทดแทนกันและเป็นคู่แข่งรายสำคัญได้เกิดขึ้นมากมาย อาทิ โรงแรมกรุงศรีวิเวอรี่ โรงแรมอุทงอินน์ โรงแรมอยุธยาแกรนด์ และวอร์รี่ อโยธยา คอนเวนชัน รีสอร์ท
- กำลังเงินและอำนาจการซื้อของคนกลุ่มล่างยังไม่ดีพอ นอกจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้วยังมีกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ที่ต้องการมาใช้บริการของเรื่อรีสอร์ทแต่มีรายได้ต่ำ รีสอร์ทจึงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ได้
- ขณะนี้นักท่องเที่ยวมีเพิ่มขึ้น ความต้องการของนักท่องเที่ยวมีความแตกต่างกัน จึงทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างโรงแรมและรีสอร์ทที่มีสูงขึ้น
- ปัจจุบันสภาวะเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองที่เปลี่ยนแปลง จึงทำให้ธุรกิจโรงแรมได้รับผลกระทบโดยตรงต่อการท่องเที่ยว เนื่องจากประเทศอยู่ในภาวะเศรษฐกิจที่กำลังตกต่ำ และสถานการณ์การเมืองที่ย่ำแย่ ทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้าประเทศลดลง จึงทำให้รายได้ของธุรกิจโรงแรมลดน้อยลงด้วย

#### **การศึกษาวิเคราะห์การตลาด (Marketing Analysis)**

##### **สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ**

เศรษฐกิจไทยโดยรวมในช่วงที่ผ่านมา มีแนวโน้มชะลอลงตามการบริโภค และการลงทุน โดยมีปัจจัยสำคัญจากราคาน้ำมันในตลาดโลก ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องและคาดว่าจะยังคงราคาในระดับนี้ไว้จนถึงปี พ.ศ. 2551 และคาดว่า การส่งออกโดยรวมจะปรับตัวดีขึ้นถึง แม้ว่าการส่งออกสินค้าบางชนิดจะยังคงชะลอลงตัวอันเป็นผลจากปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบและราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้น ราคาสินค้าบางชนิดปรับตัวสูงขึ้น เช่นราคาข้าวขณะนี้แนวโน้มสูงขึ้นทุกวัน ทำให้ผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่าย สำหรับปัจจุบันนี้เศรษฐกิจของไทยจัดเป็นเศรษฐกิจที่ผันผวน ทั้งราคาที่สูง แต่อาจจะไม่ส่งผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจโรงแรม หรือการเปิดให้บริการสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นจุดศูนย์กลางการจราจรทางอากาศ และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ซึ่งจะผลักดันให้กรุงเทพมหานคร เป็นศูนย์กลางเมืองแฟชั่น ในย่านภูมิภาคเอเชียซึ่งภาคเอกชนให้ความร่วมมือ

เป็นอย่างดี และรวมทั้งจากการเปิดตัวของสยามพารากอน ยิ่งแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของประเทศไทยในความพร้อมที่จะเป็นเมืองแห่งการช้อปปิ้งได้สมบูรณ์แบบ และขณะเดียวกันนี้ในความร่วมมือทางด้านการค้าระหว่างประเทศ มีการตกลงสัญญา FTA ทำให้กรุงเทพมหานคร เป็นศูนย์กลางการเจรจาทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น เมื่อการเจรจาจบลงนักธุรกิจต้องการพักผ่อนซึ่งจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดที่ใกล้เคียงกรุงเทพฯมากและเป็นทางเลือกในการผ่อนคลายจากการประชุมเพราะเป็นจังหวัดมีสถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจมากมาย

โดยสรุปแล้ว ภาคเศรษฐกิจของประเทศ มีผลกระทบต่อการซื้อขายสินค้าและบริการในธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทน้อย เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ของโรงแรมเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางมาเพื่อเจรจาต่อธุรกิจ และชาวไทยที่พอมีสถานะดี ถ้าหากจะพิจารณาผลกระทบของรีสอร์ทอาจไม่ส่งผลกระทบมากนัก แต่ที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจพักรวมในด้านเศรษฐกิจของภูมิภาค และเศรษฐกิจโลกมากกว่า

### **ด้านการเมือง การปกครอง และกฎหมาย**

การเมืองและกฎหมายมีส่วนส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจพักรวม และปัจจัยที่ผู้ดำเนินธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้ การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและระเบียบกฎหมายต่างๆของประเทศ อาจทำให้การตัดสินใจซื้อขายสินค้า หรือบริการจากธุรกิจโรงแรมเปลี่ยนแปลงและอาจทำให้อุปสงค์การท่องเที่ยวแตกต่างกัน เนื่องจากความรู้สึกด้านความปลอดภัยหรือไม่ปลอดภัย ในการจะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวโดยมีผลดังนี้คือ

- สถานการณ์ทางการเมือง ทำให้นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศไม่มั่นใจซึ่งอยู่ในภาวะที่มีการเปลี่ยนแปลงส่งผลทำให้รัฐบาลขาดเสถียรภาพและส่งผลกระทบต่อตลาดหลักทรัพย์โดยตรงเนื่องจากการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์มีการอ่อนไหว และมีการเทขายหุ้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นมาทำให้เงินทุนต่างประเทศถูกโอนเงินออกไปและเกิดผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจต่างๆของประเทศ รวมทั้งธุรกิจโรงแรม

- นโยบายการบริหารประเทศนั้นไม่แน่นอน ไม่สามารถดำเนินตามเงื่อนไขสัญญาในการลงทุนต่างๆ ทำให้กิจการ สาธารณูปโภค และนักลงทุนไม่มั่นใจในเสถียรภาพของรัฐบาล มักทำให้การค้าดำเนินธุรกิจไม่บรรลุเป้าหมาย เพราะนโยบายรัฐบาล เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ อุตสาหกรรมการบริการรวมถึงอุตสาหกรรมการโรงแรมมีปัญหา

- ผู้ดูแลกฎระเบียบคือหน่วยงานของกรมศิลปากรในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาที่มีอำนาจในการควบคุม และออกกฎหมายซึ่งเอื้ออำนวยต่อธุรกิจโรงแรม และรีสอร์ทให้ดำเนินงานอยู่เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่นักท่องเที่ยวที่จะได้รับบริการที่มีมาตรฐานและรับสิทธิ การคุ้มครอง

## ด้านเทคโนโลยี

รีสอร์ตที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการบริการอย่างครบครัน โดยเน้นความรวดเร็วและประทับใจในด้านการบริการ และยังปรับตัวให้เข้ากับยุคโลกาภิวัตน์ เช่น การใช้อินเทอร์เน็ต เพื่อให้ข่าวสารข้อมูล ของห้องพัก ควบคุมบริการห้องพัก แผนกแม่บ้าน จัดซื้อ การสั่งซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก ฯลฯ การวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายในได้อีกด้วย

ในขณะนี้โรงแรมและรีสอร์ตในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจังหวัดใกล้เคียง มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ทำให้ลูกค้าเลือกใช้บริการได้หลากหลาย โดยลูกค้าอาจเลือกใช้บริการ โรงแรมและรีสอร์ตที่ใช้กลยุทธ์ในการตัดราคาเพื่อแย่งลูกค้า เช่น ลดราคาค่าห้องพัก จัดแพ็คเกจ และ โปรโมชั่น เป็นต้น สำหรับธารานคร รีสอร์ตแอนด์สปา นี้ เป็นรีสอร์ตที่มีรูปแบบเฉพาะเอกลักษณ์ที่แตกต่างกัน จึงต้องทำโปรโมชั่นที่ราคาต่ำและน่าสนใจกว่าโรงแรมและรีสอร์ตอื่น เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการมากขึ้น