

สถานที่บริการอาหารและบันเทิงฮาลาล

ภาณุการ์ ฤทธิ์โต

บริการอาหารและบันเทิงฮาลาลเป็นการบริหารจัดการ การท่องเที่ยวให้ตอบสนองความต้องการของชาวมุสลิม เริ่มจากการให้บริการจากสถานที่ต้นทางไปจนถึง จุดหมายปลายทาง เช่น การโรงแรม การขนส่ง ร้านอาหาร การพักผ่อนหย่อนใจ รวมทั้งการให้ความบันเทิงต่างๆ ที่จะต้องไม่ขัดกับหลักการศาสนา อีกทั้งการอำนวยความสะดวกต่อการปฏิบัติศาสนกิจประจำวันของชาวมุสลิม เช่น การจัดเตรียมสถานที่ละหมาด เป็นต้น และเนื่องจากจังหวัดภูเก็ตเป็นเมืองท่องเที่ยวแถบชายฝั่งทะเลอันดามัน สวรรค์เมืองใต้ ในแต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้าออกมาเยือนจำนวนมาก จากสถิติแนวโน้มที่สูงขึ้นของนักท่องเที่ยวมุสลิม จึงเปิดโอกาสในการทำธุรกิจทางด้านฮาลาลเพิ่มสูงขึ้น นอกจากสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติแล้ว สถานที่ท่องเที่ยวและให้บริการ ด้านการบันเทิงที่ฮาลาลยังมีอยู่น้อยมาก ธุรกิจนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อให้บริการสถานที่ท่องเที่ยวที่มีการแสดง โชว์ อาหาร และแพคเกจทัวร์ที่มีมาตรฐานฮาลาลขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากประชากรมุสลิมโลกที่มีจำนวนมากและศักยภาพทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น ของโลกมุสลิม ขณะที่ประเทศไทยก็มีจุดแข็งด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวอยู่แล้ว จึงทำให้การท่องเที่ยว วิถีอิสลามเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่สำคัญภายใต้ยุคประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่ไทยต้องให้ความสำคัญ แผนธุรกิจนี้จึงสะท้อนให้เห็นถึงโอกาสด้านธุรกิจการท่องเที่ยววิถีอิสลามของประเทศไทย

บริษัทใช้เงินทุน 5,000,000 บาท แบ่งเป็นส่วนของผู้เจ้าของ 3,000,000 บาท และจากสถาบันการเงิน 2,000,000 บาท จากประมาณการการเงินล่วงหน้า 5 ปี จะมีผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 69.29% ระยะเวลาในการคืนทุนที่ 1 ปี 6 เดือน และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 10,332,094 บาท และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เมื่อสิ้นปีที่ 5 เท่ากับ 69.29% จากการวิเคราะห์ทางการเงินจะเห็นได้ว่ามีอัตราผลตอบแทนสูง ธุรกิจมีศักยภาพในการทำกำไรและเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, การท่องเที่ยวฮาลาล, อาหารฮาลาล

บทนำ

บริษัท นูร์อันดามัน จำกัด ได้มองเห็นความต้องการของนักท่องเที่ยวมุสลิมที่มาเที่ยวจังหวัดภูเก็ตที่ต้องการทานอาหารที่ฮาลาล การแสดงโชว์ที่อยู่ในขอบเขตของอิสลามที่มีความเป็นไทยทำให้บริษัทเล็งเห็นถึงปัญหาที่มีอยู่ใน จากปัญหาข้างต้นทางผู้จัดทำจึงคิดแก้ปัญหาด้วยการรวมร้านอาหารฮาลาล การแสดงไว้ในที่เดียวกันเพื่อเป็นการรองรับผู้บริโภคมุสลิมที่ต้องการอาหารฮาลาล สถานที่สำหรับประกอบศาสนกิจ เนื่องจากผู้จัดทำมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับอิสลามเป็นอย่างดี มีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนี้ได้รับประทานอาหารฮาลาลแล้วทางร้านยังมีการแสดงที่เป็นเอกลักษณ์พื้นบ้านอย่างลิเกฮูลูอีกด้วย เพิ่มความแปลกใหม่ให้แก่ลูกค้า และยังมีการทำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการสั่งอาหารอีกด้วย จากสถิติการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวมุสลิมโลก ส่งผลต่ออัตราการนักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย เนื่องจากจังหวัดภูเก็ตเป็นเมืองท่องเที่ยวแถบชายฝั่งทะเลอันดามันสวรรค์เมืองใต้ ในแต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้าออกมาเยือนจำนวนมาก จากสถิติแนวโน้มที่สูงขึ้นของนักท่องเที่ยวมุสลิม จึงเปิดโอกาสในการทำธุรกิจทางด้านฮาลาลเพิ่มสูงขึ้น นอกจากสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติแล้ว สถานที่ท่องเที่ยวและให้บริการ ด้านการบันเทิงที่ฮาลาลยังมีอยู่น้อยมาก ธุรกิจนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อให้บริการสถานที่ท่องเที่ยวที่มีการแสดงโชว์ อาหาร และแพคเกจทัวร์ที่มีมาตรฐานฮาลาล

รายละเอียดของบริษัท

จัดตั้งขึ้นในนาม บริษัท นูร์อันดามัน จำกัด (NUR ANDAMAN Co.,Ltd.)

ตั้งอยู่เลขที่ 3 หมู่ 8 ถนนศักดิเดช ตำบลวิชิต อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต 83000

บริการและสินค้า

1. การจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

เพื่อให้บริการความบันเทิงและความสะดวกสบายในเวลากลางคืนแก่ผู้เข้าชมอย่างครบถ้วน จึงจัดให้มีบริการด้านอาหารพื้นเมืองภาคใต้ในห้องอาหาร ซึ่งได้จัดบริการอาหาร

แบบสำหรับเติมได้ไม้อื่น โดยสามารถเลือกชุดอาหารได้จาก 3 ชุด (ชุดลงเล ชุดบ้านบ้าน ชุดเด็กน้อย) และจำหน่ายเครื่องดื่มที่ไม่รวมอยู่ในสำหรับอาหาร โดยจะมีห้องอาหารให้บริการ

2. การแสดง

เวทีการแสดง ได้ติดตั้งระบบแสงและสีที่ทันสมัย เพื่อทำให้เกิดความสวยงามตระการตา ในเวลากลางคืนการจัดการแสดงบนเวที เป็นการแสดงพื้นบ้าน คือ ลิเกฮูลู หรือ ดิเกฮูลู เป็นการละเล่นพื้นบ้านของชาวมลายูมุสลิมภาคใต้ของไทย ขึ้นบทเป็นเพลงประกอบดนตรีและจังหวะตบมือ ระยะเวลาในการแสดง 45-60 นาที ซึ่งจะมีที่นั่งชั้นสองในการให้บริการรับชมการแสดง ซึ่งจะรับชมการแสดงบริเวณชั้น 2 ของโรงละคร

3. ชมการแสดงพร้อมอาหาร

รับประทานอาหารพร้อมชมการแสดง บริเวณหน้าเวทีการแสดง โดยจะเปิดให้เริ่มรับประทานอาหารก่อนการแสดงจะเริ่มประมาณ 20 นาที โดยมีของกินเล่นและน้ำให้บริการเมื่อมาถึงที่นั่งและจัดอาหารเป็นสำหรับโดยบริการเติมได้จนอิ่ม

4. การจำหน่ายสินค้าที่ระลึก กิจกรรมต่างๆ และบริการเสริม

โดยเน้นถึง สินค้าพื้นเมือง เช่น ผ้าไหมไทย ไม้แกะสลัก เครื่องเงินเครื่องถม เครื่องหนัง ขนมไทย อาหารไทยฮาลาล และ การถ่ายรูปที่ระลึก บริการเช่าชุดลิเกฮูลู เป็นต้น นอกจากการให้บริการในบริเวณพื้นที่ดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังได้จัด พาหนะซึ่งเป็นรถตู้ปรับอากาศไว้อำนวยความสะดวก และบริการรับส่งผู้เข้าชมที่ ไม่ได้มาเป็นหมู่คณะ และต้องการใช้บริการรถรับส่งของบริษัทด้วย

รายละเอียด เมนูอาหาร สินค้าและบริการ

- อาหารพื้นเมือง เป็นอาหารที่หาทานได้ยากเนื่องจากเป็นอาหารเฉพาะถิ่นในจังหวัดต่างๆของภาคใต้ส่วนใหญ่ชอบอาหารรสจัด คือ เปรี้ยวจัด เผ็ดจัด ถ้าเป็นแกงก็ต้องมีรสกะปิเข้มข้นและมักมีสีเหลืองจัดรสขุ่นของขมิ้นก่อนข้างแรง วัฒนธรรมการใช้ขมิ้นผสมเครื่องแกงเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของภาคใต้ ทั้งนี้เพื่อใช้ฆ่ากลิ่นคาว อาหารที่จะนำเสนอของทางร้านอาหาร จะเป็นอาหารที่สามารถหาทานได้ทั่วไป

ชุดที่ 1 ลงเล	ชุดที่ 2 ชุดบ้านบ้าน	ชุดที่ 3 ชุด เด็กน้อย
1. กระเบนผัดเผ็ด	1. แกงรัญจวน	1. ต้มหมีสั่วหอยดิบ
2. โว้ยวายต้มกะทิ	2. น้ำซุบฉิ่งฉ้างผักเนาะ	2. ปลาแป้งแดงผัดไข่
3. ต้มหมีสั่วหอยดิบ	3. อจาตเครื่อง	3. โว้ยวายต้มกะทิ
4. น้ำซุบหย่ากั้งสด ผักเนาะ	4. ยำหัวโหนด	4. ถั่วคั่ว
5. กุ้งส้มหมกเครื่อง	5. พริ้วคั่ว	5. ปลากระเบนซุบแป้งทอด
6. ข้าวเปล่า	6. ข้าวเปล่า	6. ข้าวเปล่า
7. น้ำเปล่า	7. น้ำเปล่า	7. น้ำเปล่า

ตารางที่ 1 รายละเอียด สำหรับอาหาร 3 ชุด ที่มีให้บริการ

ของกินเล่น ของหวาน มีให้บริการฟรี เป็นออเดิฟ เมื่อเข้ามาในร้าน พร้อมน้ำสมุนไพรของกินเล่นพื้นบ้าน เช่น ขนมนคทึ ขนมห้อง ขนมนคู้ ขนมลลา ขนมหะนียว เป็นต้น ขึ้นกับวัตถุดิบตามฤดูกาล

ข้อบ่งชี้ความเป็นนวัตกรรม

เนื่องจากในปัจจุบันสถานที่ท่องเที่ยวด้านความบันเทิง การบริการอาหารฮาลาล การแสดงโชว์ที่อยู่ในขอบเขตของมุสลิม มีน้อยมาก ที่จะรองรับนักท่องเที่ยวมุสลิมทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งนักท่องเที่ยวมุสลิมมีเงื่อนไข ความต้องการที่แตกต่างจากนักท่องเที่ยวอื่นๆ ทางบริษัทจึงมองเห็นการแก้ปัญหาของนักท่องเที่ยวมุสลิมที่เพียงแต่จะต้องเข้าใจว่าการท่องเที่ยวอิสลามหรือการท่องเที่ยวเชิงชาริอะฮ์ มีความแตกต่างจากการท่องเที่ยวทั่วไป ตรงที่การท่องเที่ยวเชิงชาริอะฮ์ ไม่ใช่การเดินทางทางศาสนาหรือการเดินทางไปแสวงบุญ แต่คือการพักผ่อนและท่องเที่ยวที่เป็นไปตามหลักการอิสลาม เช่น อาหารและเครื่องดื่มจะต้องไม่มีเนื้อหมูและแอลกอฮอล์ การแยกผู้ชายผู้หญิงในงานหรือสถานท่องเที่ยว เป็นต้น สำหรับนักท่องเที่ยวนั้นการมีระบบจองออนไลน์ที่เข้ามาช่วยในการตัดสินใจเพื่อเลือกเมนูอาหาร หรือการแสดงตามความต้องการของลูกค้า ทำให้เกิดความสะดวกมากยิ่งขึ้นสร้างคุณค่าแก่ผู้ให้บริการ ดังนั้นทางบริษัทจึงได้จัดตั้งขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของชาวมุสลิม ซึ่งเป็นเจ้าแรกของสถานที่บันเทิงฮาลาล

ข้อมูลการตลาดและการเจริญเติบโต

ปัจจุบันการท่องเที่ยววิถีอิสลาม (Halal Tourism) เป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมอย่างมาก ส่วนหนึ่งเป็นเพราะประชากรมุสลิมโลกที่มีมากกว่า 1,600 ล้านคน (Pew Research Center, 2011) หรือคิดเป็น 1 ใน 4 ของจำนวนประชากรโลกทั้งหมด ซึ่งคาดว่าอีกไม่กี่ปีข้างหน้า (ปี 2030) ประชากรมุสลิมจะเพิ่มขึ้นเป็น 1 ใน 3 ของประชากรโลก ที่สำคัญคือประชากรเหล่านี้แม้จะมีการศึกษา แบบสมัยใหม่ แต่นับวันก็ยิ่งใส่ใจให้ความสำคัญต่อหลักการทางศาสนามากยิ่งขึ้น

ตลาดอาหารฮาลาล มีโอกาสที่จะเติบโตขึ้นอีกมาก เพราะในเวลานี้ตลาดฮาลาลในโลกมีมูลค่าสูงถึง 69 ล้านล้านบาท สาเหตุก็เพราะอย่างที่กล่าวข้างต้น ชนชั้นกลางชาวมุสลิมที่มีรายได้มากขึ้น และชาวมุสลิมในประเทศมุสลิมในแถบตะวันออกกลางที่มีอำนาจซื้อสูงเป็นอันดับต้นๆ ของโลกอีกด้วย ซึ่งอุตสาหกรรมนี้คาดว่าจะเติบโตด้วยอัตรา 10% ต่อปี จนมูลค่าตลาดอาจเพิ่มขึ้นจากเพียง 1 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2013 ไปอยู่ที่ 1.8 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2018 นอกจากนี้ เนื่องจากในทุกขั้นตอนของห่วงโซ่การผลิตของอาหารชนิดดังกล่าวจะต้องปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม จึงทำให้ยังมีโอกาสในธุรกิจอาหารประเภทนี้อีกมาก

ประเทศไทยเป็นประเทศที่ "เป็นมิตร" ต่อนักท่องเที่ยวมุสลิมมาเป็นอันดับ 20 และอันดับที่ 2 ในกลุ่มประเทศที่ไม่ใช่มุสลิม อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวโลก และคาดว่าภายในปี 2563 จำนวนนักเดินทางมุสลิมจะพุ่งเป็น 150 ล้านคน และมูลค่าตลาดขยับเป็น 2 แสนล้านดอลลาร์ หรือ 11% ของการท่องเที่ยวโลก นักท่องเที่ยวมุสลิมกลายเป็นกลุ่มเป้าหมายที่หลายประเทศพยายามเข้ามาทำการตลาด ท่ามกลางการชะลอตัวของเศรษฐกิจยุโรปและจีน ซึ่งเคยเป็นแหล่งที่มาของนักท่องเที่ยวกลุ่มใหญ่ โดยปัจจัยด้านการท่องเที่ยวที่คนมุสลิมให้ความสำคัญได้แก่ มีอาหารฮาลาลวางจำหน่ายทั่วไป มีห้องละหมาดให้บริการ ความปลอดภัยเป็นอีกประเด็นที่มาเป็นลำดับต้นๆ

ปัจจัยส่งเสริมให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

1. ระบบการจองล่วงหน้าที่มีประสิทธิภาพส่งผลให้สามารถรองรับจำนวนลูกค้าที่มีจำนวนมาก ทำให้รู้จำนวนลูกค้าและวางแผนการให้บริการล่วงหน้าได้
2. คุณภาพของอาหารและการแสดงที่เป็นเอกลักษณ์ สร้างความแปลกใหม่
3. คุณภาพของพนักงานที่ให้บริการสามารถทำให้เกิดความประทับใจและจดจำ

กลยุทธ์การแบ่งส่วนตลาด (STP Strategy)

กำหนดตลาดนักท่องเที่ยวที่เป็นกลุ่มเป้าหมายไว้คือ กลุ่ม นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้าสู่ภูเก็ต และนักท่องเที่ยวคนไทยทั้งคนในท้องถิ่นและ นักท่องเที่ยวจากภาคต่างๆ ทั่วประเทศ ลักษณะของนักท่องเที่ยวแต่ละกลุ่มมีความต้องการที่ เหมือนกันคือ ต้องการมาชมความงดงามทางธรรมชาติของเกาะภูเก็ตที่ได้ชื่อว่าเป็น “ไข่มุกแห่ง อันดามัน” และต้องการพักผ่อน ภายใต้อำนาจความสะดวกอย่างครบถ้วน ในด้านที่พักอาหาร และความสะดวกในการเดินทาง ลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติมักจะพักอยู่ที่ภูเก็ตนานกว่าลูกค้าคน ไทย แต่จังหวัดภูเก็ตยังขาดการให้บริการความบันเทิงที่มีมาตรฐานสากลในเวลากลางคืน ดังนั้นการสร้างสถานบันเทิง จึงสามารถที่จะรองรับลูกค้าได้หลายกลุ่ม

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target group)

1. กลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวอินโดนีเซียที่ส่วนใหญ่เป็นมุสลิม
2. กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ซื้อบัตรเข้าชมผ่านทางตัวแทน จำหน่าย

กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps)

สินค้าและบริการ (Product)

เนื่องจากสภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวค่อนข้างสูงเพราะเป็น อุตสาหกรรม หนึ่งที่มีขนาดตลาดค่อนข้างใหญ่และเป็นอุตสาหกรรมที่หลายประเทศให้ความสนใจ ดังนั้นทาง บริษัท จึงควรเน้นในเรื่องการนำเสนอความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และบริการ ที่งดงาม อย่างไทย และใช้นวัตกรรมด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยสร้างสีสันและความแปลกใหม่ให้กับการแสดงโชว์. จากการศึกษาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ที่มีจำหน่ายผ่านตัวแทน

จำหน่าย พบว่าในด้านผลิตภัณฑ์นั้น มีความหลากหลายของ ผลิตภัณฑ์น้อยทำให้ลูกค้ารายเก่าเกิดการซื้อซ้ำและเพื่อรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวที่มีมาก ขึ้น พร้อมกับกระแสการท่องเที่ยวเพื่อการประชุมและนิทรรศการ (MICE) ที่กำลังเป็นที่ต้องการ ในตลาด ผู้ศึกษาจึงเน้นด้านการพัฒนาด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์แต่เนื่องจากการจะ เพิ่มความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์หลัก คือการแสดงโชว์ การพัฒนาความ หลากหลายของผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรที่มีอยู่เดิม เพื่อไม่ให้เกิดการลงทุนที่สูงเกินไปและสร้าง รายได้ที่เพิ่มขึ้นให้แก่บริษัทจึงเกิดผลิตภัณฑ์ใหม่

ราคา (Price)

มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ เพื่อให้ธุรกิจมีกำไร 10% เพื่อคงความน่าเชื่อถือของร้านอาหาร การตั้งราคาจะพิจารณาจากส่วนผสมทางการตลาดและความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดได้ จึงต้องตั้งราคาที่ไม่สูงมากนัก อยู่ในระดับปานกลาง เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้และเพื่อดึงให้ผู้บริโภคเข้ามาทดลองบริโภคมากขึ้น นัก เพื่อเป็นการกระตุ้นการเกิดคู่แข่งรายใหม่เข้ามาแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด ต้องทำให้ลูกค้ารู้สึกคุ้มค่าในการใช้บริการประทับใจ โดยได้กำหนดราคาจำหน่ายบัตร ประเภทต่างๆดังนี้

ประเภทบัตร	ผู้ใหญ่	เด็กอายุ 4-12 ปี
การแสดง	600	600
สำหรับอาหารบุฟเฟต์	500	300
การแสดง + อาหารบุฟเฟต์	1000	800
บริการรถรับส่ง	300	300

ตารางที่ 2 แสดงราคาสินค้าและบริการ

ควรมีราคามาตรฐาน สำหรับตัวแทนจำหน่ายทุกที่ที่ใช้มาตรฐานราคาเดียวกัน

ช่องทางจัดจำหน่าย (Place)

กำหนดแผนงานในการจัดจำหน่ายบัตรผ่านทางตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้ทราบถึงผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่ได้จัดทำขึ้น แผนงานในการ จัดจำหน่ายบัตรผ่านทางตัวแทนจำหน่าย ประกอบด้วย

1. ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโฆษณาต่างๆ เพื่อให้มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเกิดการรับรู้ในผลิตภัณฑ์ และ การให้บริการ
2. ร่วมมือกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยในการออกโรดโชว์ แต่ในการออก โรดโชว์ นั้น ทางบริษัทจะให้สิทธิ แก่ตัวแทนจำหน่าย
3. เพิ่มจำนวนของทางการจัดจำหน่ายโดยหาพันธมิตรทางธุรกิจกับบรรดาโรงแรมบริษัททัวร์ สายการบินทั่วโลก

การส่งเสริมการขาย (Promotion)

ในส่วนของโปรโมชัน จะเป็นการใช้การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร มาใช้ในการจัดกิจกรรม การส่งเสริมการขาย เพื่อสร้างการรับรู้ (Brand Awareness) และสร้างภาพลักษณ์ (Brand Image) โดย ใช้เครื่องมือต่างๆดังนี้

1.การ โฆษณา (Advertising)

- การลงโฆษณาในนิตยสารและหนังสือการท่องเที่ยว

-การลงโฆษณาในเว็บไซต์การท่องเที่ยว

-การจัดทำแผ่นซีดีแนะนำเพื่อมอบไว้ให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในการใช้แนะนำลูกค้า

2. การประชาสัมพันธ์ (Public Relation) เพื่อสร้างการรับรู้ (Brand Awareness)

-การออก โรดโชว์ หรืองานแฟร์ต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศ

-การจัดกิจกรรมพิเศษ (Special event) ในช่วงเทศกาลต่างๆ ที่มีชื่อเสียงของจังหวัดภูเก็ต

-ชุมชนสัมพันธ์ (Community relations) เช่น โครงการ Big Cleaning Day ตามชายหาดต่างๆ เป็นการสนับสนุนกิจกรรมของหน่วยงานราชการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคนในท้องถิ่น

3. การตลาดแบบไวรัล (Viral Marketing) โดยอาศัย Social Networks ในการทำให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ผ่านผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นใหม่

4. การรับส่วนลดจากการจองล่วงหน้า เพื่อให้ราคาถูกกว่าหน้างาน

พนักงาน (People)

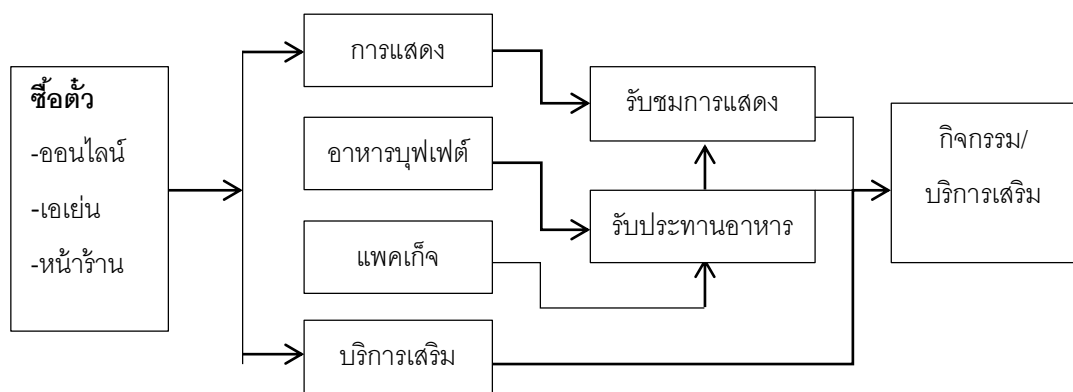
พนักงานเป็นปัจจัยสำคัญของบริษัทฯ เพราะพนักงานทุกๆ คน มีส่วนร่วมในการพัฒนาความก้าวหน้าทางด้านธุรกิจกับบริษัทฯ และพร้อมก้าวไปสู่ความเจริญเติบโตร่วมกับบริษัทฯ ทั้งทางตรง และทางอ้อม ดังนั้น จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ทุกระดับชั้น

และการให้ความรู้ในหลายๆ แขนงวิชา ไม่ว่าจะเป็นความรู้เกี่ยวกับบริษัทฯ ความรู้ทั่วไปในชีวิตประจำวัน สุขภาพ ความปลอดภัย ภาษาต่างประเทศ เป็นต้น

กระบวนการผลิต/ให้บริการ (Production /Service) และระยะเวลา

การให้บริการด้านแพ็คเกจการแสดงและสำหรับอาหาร บุฟเฟต์

1. เสนอขายแพ็คเกจ
2. ลูกค้าทำการจองแพ็คเกจและเลือกชุดเมนูอาหาร ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น ออนไลน์ ทราเวลเอเจนท์
3. ลูกค้าเริ่มรับประทานอาหาร ก่อนจะเริ่มชมการแสดง
4. ลูกค้าทำกิจกรรม บริการเสริม (เช่น ถ่ายรูปที่ระลึก ชื้อของฝาก)
5. บริการเสริมรถรับส่งโรงแรม



ภาพที่ 1 แสดงแผนการให้บริการ

สมมติฐานทางการเงิน

ข้อสมมุติที่ใช้ในการจัดทำประเมินทางการเงิน

- 1.มีส่วนของเจ้าของร่วมทำธุรกิจ รวม 5 ราย มีการลงทุนเป็นเงินสด รวม 3,000,000 บาท
- 2.จำนวนยอดขายเพิ่มขึ้นปีละ 10 % ใน 5 ปีแรกและคงที่ปีละ 5%
- 3.รายจ่ายค่าวัตถุดิบ แรงงานทางตรง มีอัตราเพิ่มขึ้น 3% ทุกปี
- 4.รายจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟ มีอัตราเพิ่มขึ้น 3% ทุกปี
- 5.รายจ่ายทางการตลาด ค่าประชาสัมพันธ์ คิดที่ 10% ของรายได้ร้านอาหาร

- 6.ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต เป็นการกำหนดเป้าหมายเพื่อไม่ให้เกิน 2000 บาทต่อเดือน
- 7.ต้นทุนสินค้าคิดเป็น 40% ของราคาขาย
- 8.ค่าวางระบบการสั่งอาหารอิเล็กทรอนิกส์ รวมอุปกรณ์ติดตั้ง 100,000 บาท
- 9.ค่าวงการแสดงอิเล็กทรอนิกส์ 80,000 บาทต่อเดือน
10. เงินเดือนเจ้าหน้าที่ทุกระดับ ปีละ 280,000 บาท ในปีแรกและมีการปรับขึ้นเงินเดือนในอนาคต

สรุปเงินลงทุนในโครงการและแหล่งที่มา

บริษัท นูร์อันดามัน จำกัด จัดหาเงินทุนเริ่มแรก 5,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนที่มาจากเงินลงทุนเจ้าของกิจการจำนวน 3,000,000 บาท และจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวนเงิน 2,000,000 บาท คิดเป็นสัดส่วน 60:40

เงินลงทุนจากเจ้าของกิจการเป็นการร่วมทำธุรกิจภายในเครือญาติ มีจำนวน 5 ส่วนลงทุนเป็นเงินสด ในส่วนของเงินกู้ยืม เป็นการกู้มาจากธนาคารอิสลามในรูปแบบของการกู้ยืมระยะยาววงเงิน 200,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9.00 (MLR) ต่อปี เงื่อนไขการชำระคือชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยเป็นระยะเวลา 5 ปี หลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้คือ ที่ดินและบ้านของเจ้าของกิจการทั้ง 5 รายธุรกิจมีระยะเวลาคืนทุนทั้งหมด 1.54 ปี จากการวิเคราะห์ทางการเงินจะเห็นว่ามียอดผลตอบแทนสูง ธุรกิจมีศักยภาพในการทำกำไรและเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน

แนวทางแก้ไขจุดอ่อนและอุปสรรค

เนื่องจากบริษัทเป็นสถานที่ท่องเที่ยว จำนวนนักท่องเที่ยวถึงเป็นปัจจัยหลักของบริษัท หากจำนวนนักท่องเที่ยวลดน้อยลงจากเหตุการณ์บ้านเมืองหรือปัจจัยอื่น จะส่งผลกระทบต่อบริษัท ดังนั้นการจองบริการก่อนล่วงหน้าทำให้ประเมินสถานการณ์ก่อนล่วงหน้าได้ เพื่อทำการแก้ไข หาลูกค้าจากช่องทางอื่นต่อไป

บรรณานุกรม

กรมการศาสนา กระทรวงการศึกษาธิการ. 2545. ศาสนาอิสลามในประเทศไทย.

กรุงเทพมหานคร: การศาสนา.

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. 2554. แผนพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งชาติ พ.ศ.2555-2559 สืบค้น

เมื่อ 28 กุมภาพันธ์ 2560. จาก. http://www.mots.go.th/ewt_dl_link.php?nid=4147.

ศราวดี อารีย์, การท่องเที่ยววิถีอิสลาม: โอกาสของไทยในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สืบค้น

เมื่อ 28 กุมภาพันธ์ 2560. จาก

<http://www.rsu.ac.th/jla/public/upload/journal/article/abstract/20160630abstractFV45>

3.pdf

ทิพย์พิรุณ พุ่มดวง, ปัญหาและการจัดการกลยุทธ์. (2554). สืบค้นเมื่อ 1 มีนาคม 2560. จาก

<http://eprints.utcc.ac.th/1021/15/1021fulltext.pdf>

