



แผนธุรกิจ

สถานที่ท่องเที่ยวและพิพิธภัณฑ์ชุมชน

บริษัท บ้านน้ำเขียวสตอรี่ จำกัด

ศักดิ์สิทธิ์ วิชญโท

การศึกษาอิสระฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจ

มหาบัณฑิตสาขาวิชาการจัดการนวัตกรรม

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปีการศึกษา 2560

ชุมชนบ้านน้ำเชี่ยว อำเภอลำดวน จังหวัดตราด เป็นชุมชนริมป่าชายเลนที่มีสายธารน้ำทอดยาวออกปากทะเลมุ่งหน้าสู่เกาะช้าง ในปัจจุบันได้กลายเป็นจุดท่องเที่ยวใหม่ซึ่งเป็นเมืองท่องเที่ยวที่ห้ามพลาดตามที่การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้จัดอันดับไว้ เป็นทำเลที่เป็นทางผ่านในการเดินทางข้ามเรือเฟอร์รี่ของนักท่องเที่ยวสู่เกาะช้าง เกาะกูดและเกาะอื่นๆในจังหวัดตราด โดยจากสถิติของกรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา (รายละเอียดในภาคผนวก 2) พบว่ามีผู้เยี่ยมชมเดินทางท่องเที่ยวจังหวัดตราดในช่วงปี 2556 – 2558 เฉลี่ยปีละกว่า 1,764,074 คนและอัตราการเติบโตของผู้เยี่ยมชมในช่วงปี 2556 – 2558 เฉลี่ย 4.67% รวมไปถึงมีแนวโน้มที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

จังหวัดตราดยังคงทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างสมบูรณ์ วัฒนธรรมประเพณีของชาวบ้านในชุมชน เอกลักษณ์ที่เป็นเฉพาะตัวของชุมชน จึงสนใจที่จะจัดทำธุรกิจบ้านน้ำเชี่ยวสตอรี่ ซึ่งเป็นสถานที่ที่รวมความสนุกในการเรียนรู้ ความสวยงามทางธรรมชาติ พิพิธภัณฑสถานในรูปแบบใหม่ที่มาจากความรู้และวัฒนธรรมของชุมชนบ้านน้ำเชี่ยว โดยรังสรรค์เนรมิตจำลองภาพรวมทั้งหมดของชุมชนบ้านน้ำเชี่ยวให้เกิดเป็นประสบการณ์ใหม่กับนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมพร้อมทั้งคาเฟ่สำหรับบริการอาหารและเครื่องดื่มในมุมมองที่สัมผัสวิถีธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ โดยโครงการบ้านน้ำเชี่ยวสตอรี่ก่อสร้างในที่ดิน 3 ไร่ เนรมิตให้เป็นแลนด์มาร์คแห่งใหม่ของจังหวัดตราดที่ทุกคนจะต้องมาเยี่ยมชม โดยพื้นที่ทั้งหมดจะนำเสนอเรื่องราวของชุมชนบ้านน้ำเชี่ยวโดยประกอบด้วย 3 ส่วนหลักๆ คือ 1. ร้านกาแฟและขนมเครื่องดื่มที่เป็นจุดดึงดูดนักท่องเที่ยวและเป็นหนึ่งในไฮไลต์สำคัญของบ้านน้ำเชี่ยวสตอรี่ 2. ส่วนของมิวเซียมหรือพิพิธภัณฑสถาน 3. พื้นที่ซ้อปปิ้งของฝากบ้านน้ำเชี่ยว

1. ส่วนร้านกาแฟและขนมเครื่องดื่มที่เป็นจุดดึงดูดนักท่องเที่ยวและเป็นหนึ่งในไฮไลต์สำคัญของบ้านน้ำเชี่ยวสตอรี่ ซึ่งนักท่องเที่ยวที่มาเยือนจะได้ดื่มกาแฟและของว่างพร้อมไปกับการดื่มคำวิถีธรรมชาติจากมุมสูง วิถีป่าโกงกาง วิถีสายธารน้ำที่ปลายสายธารยาวจนสุดทางออกทะเล และวิถีสูดสายตานักท่องเที่ยวจะได้พบวิวเกาะช้าง ซึ่งเป็นเกาะที่ใหญ่ที่สุดทางภาคตะวันออกของประเทศไทยที่จะเลือนลางอยู่เบื้องหน้าของผู้มาเยือน

2. ส่วนของพื้นที่มิวเซียมหรือพิพิธภัณฑ์และโชนกิจกรรมต้นเต็น จะประกอบไปด้วย 4 โชนหลัก ดังนี้

- อาคารหลักของพิพิธภัณฑ์ที่จำลองด้านหน้าของอาคารพิพิธภัณฑ์เป็นมัสยิดเก่าแก่ของชุมชนอายุยาวนานมากกว่า 200 ปี ที่ชื่อว่า มัสยิดอัลกุบรอ โดยจำลองจากภาพเก่าแก่ที่หาดูได้ยากในปัจจุบันที่ยังคงหลงเหลืออยู่เพียง 1 ภาพเท่านั้น ภายในอาคารจะเนรมิตอาคารเสมือนกับชุมชนบ้านน้ำเขียวสองฝั่งคลองบ้านเรือนสมัยโบราณของชุมชน มัสยิด 200 ปี วัดจีน และวัดไทยซึ่งสื่อถึงความ เป็นชุมชนสองศาสนาสามวัฒนธรรม คือ การที่ชาวบ้านที่มีความเชื่อต่างวิถีต่าง ศรัทธาสามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างสงบสุข อีกทั้งยังมีสะพานวัดใจจำลองข้าม พาดผ่านคลองสื่อถึงการเชื่อมสัมพันธ์ของคนในชุมชนและยังมีเรือประมง จำลองวิถีชีวิตของชาวประมงในชุมชนบ้านน้ำเขียวอีกด้วย โดยนักท่องเที่ยว สามารถที่จะเรียนรู้เรื่องราวผ่านการเล่าเรื่องจากการจำลองสิ่งก่อสร้างพร้อมทั้ง เป็นจุดถ่ายรูป เช็คอินไฮไลต์ได้อีกด้วย โดยภายในอาคารหลักนี้จะมีการจัด แสดงแสงสีเสียงเป็นรอบๆแก่นักท่องเที่ยวผู้เข้าชมในบรรยากาศดีแอร์และเย็น สบาย โดยจะมีการนำเทคโนโลยี **3D Projection Mapping** มาใช้ในการนำเสนอ ซึ่งจุดเด่นของ 3D Projection Mapping เป็นการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยี และศิลปะ โดยใช้โปรเจคเตอร์ฉายแสงไปที่จุดรับภาพ ที่ส่วนใหญ่มักจะใช้ฉาก เป็นสถานที่ที่กว้างๆ โดยทางบ้านน้ำเขียวสตอรี่จะฉายภาพกราฟฟิกแสงสีลงบน อาคารภายในโชนจัดแสดงหลัก และมีเสียงเล่าเรื่องราวต่างๆ
- โชนท่องเที่ยวธารน้ำชมการจำลองป่าชายเลน ในโชนนี้ผู้ท่องเที่ยวจะได้ชมวิถีชีวิต ริมน้ำจำลองและยังได้ชมหึ่งห้อยจำลองยามค่ำคืนจนกระทั่งลำเรือได้เข้าสู่ตัว อาคารหลักจากทางน้ำซึ่งจะเปลี่ยนมุมมองของนักท่องเที่ยวที่จะสามารถมอง จากเรือไปสู่อาคารจัดแสดงหลักได้

- โชนห้องฉายภาพยนตร์เรื่องราวบ้านน้ำเขียวสามมิติ โดยผู้เข้าชมจะต้องไต่ แวนดาสามมิติชมเรื่องราววิถีชีวิต การนั่งเรือออกทะเลผ่านชายป่าโขงกางร้อย พันไร่อันอุดมสมบูรณ์และนำเสนอจุดท่องเที่ยวต่างๆในชุมชน โดยจุดที่ สนุกสนานคือ จะมีการถ่ายภาพผู้เข้าชมและใบหน้าผู้เข้าชมจะไปปรากฏในตัว ละครแอนิเมชันในภาพยนตร์ ซึ่งภายในห้องฉายภาพยนตร์ ผู้เข้าชมจะ เพลิดเพลินไปกับเนื้อหาภาพยนตร์ 3 มิติพร้อมกับสนุกสนานกับการเคลื่อนไหว ของเก้าอี้ขับเคลื่อนไฟฟ้าและเทคนิคพิเศษที่น่าตื่นเต้นอีกด้วย
- โชนทางเดินบนต้นไม้มองวิวชุมชนทั้งชุมชนจากมุมสูง ถือว่าเป็นจุดพีคของ บ้านน้ำเขียวสตอรี่ที่นักท่องเที่ยวหรือผู้เข้าชมสามารถใช้เป็นที่ถ่ายรูป เช็กอินกับ วิวที่สวยงามระดับร้อยล้าน วิวชุมชน วิวสายธารน้ำ วิวสะพานวัดใจเชื่อม ระหว่างสองชุมชนบ้านน้ำเขียวสองฝั่งคลองและที่สำคัญเมื่อผู้เข้าชม ได้ยืนอยู่จุด สูงสุดของสะพาน ผู้เข้าชมจะได้พบกับวิวทางออกทะเลที่รายล้อมไปด้วยป่าชาย เลนอันเขียวชอุ่มนับร้อยถึงพันไร่ที่อุดมสมบูรณ์

3. พื้นที่ซื่อปิ้งของฝากของบ้านน้ำเขียวสตอรี่จะประกอบไปด้วย ร้านขายของฝากจาก ชุมชน หมวกงอบ อาหารพื้นบ้าน กระเป๋าสตางค์หนังปลากระเบนและของฝากซิกๆของ ชุมชนบ้านน้ำเขียว ซึ่งนักท่องเที่ยวและผู้เข้าชมสามารถที่จะเลือกซื้อเป็นของฝากกลับบ้าน ได้ สำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการจะมาเข้าพักค้างคืน ทางบ้านน้ำเขียวสตอรี่มีที่พัก รับรองที่ติดต่อกันไว้และจัดทำเป็นแพ็คเกจรวมที่พักพร้อมบัตรเข้าชมอยู่ซึ่งที่พักจะจัดอยู่ ทางด้านข้างของโครงการบ้านน้ำเขียวสตอรี่ โดยที่พักรจะเป็นบรรยากาศที่พักผ่อนน่าน้ำ สัมผัสใกล้ชิดป่าชายเลนสะอาดและได้มาตรฐานเพื่อให้ผู้เข้าพักได้พักผ่อนในวันหยุด ของผู้เข้าพักได้อย่างมีความสุข

ปัจจัยสู่ความสำเร็จของโครงการบ้านน้ำเขียวสตอรี่ ประกอบด้วย 4 ประการ ประการแรก คือ ความคิดสร้างสรรค์ของเจ้าของธุรกิจที่สร้างสรรค์ไอเดียใหม่ๆในการนำเสนอเรื่องราว ชุมชนบ้านน้ำเขียวผ่านรูปแบบผสมผสานไม่จำเจ มีการใช้เทคโนโลยีมัลติมีเดียในการนำเสนอ

รวมถึงสร้างสรรค์รูปแบบการชมพิพิธภัณฑ์ให้เกิดความสนุกสนานของผู้เยี่ยมชมตามวิสัยทัศน์ของบริษัทที่อยากจะให้นักท่องเที่ยวและผู้เยี่ยมชมเกิดประสบการณ์ใหม่ รวมไปถึงเจ้าของธุรกิจเป็นลูกหลานของชุมชนทำให้หลงรักบรรยากาศและมีความกระตือรือร้นที่อยากจะให้ผู้อื่นได้เห็นในสิ่งที่ชุมชนมี ประการที่สอง คือ ทำเลที่ตั้งของบ้านน้ำเขียวสตอรี่อยู่ในทำเลที่เป็นทางผ่านในการเดินทางข้ามสู่เกาะช้างซึ่งมีปริมาณนักท่องเที่ยวจำนวนมาก อีกทั้งในปัจจุบันชุมชนบ้านน้ำเขียวเริ่มมีชื่อเสียงในด้านการท่องเที่ยวจนได้รับรางวัลด้านการท่องเที่ยวในระดับประเทศหลายรายการ มีรายการท่องเที่ยวเข้ามาถ่ายทำบ่อยครั้งเป็นผลดีที่ทำให้ชุมชนบ้านน้ำเขียวเริ่มมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชมเป็นหมู่คณะรวมถึงนักท่องเที่ยวแบบ Walk-in อีกด้วย และประการสุดท้าย คือ การตอบ โจทย์นักท่องเที่ยวในทุกรูปแบบทั้งนักท่องเที่ยวแบบหมู่คณะและแบบ Walk-in เนื่องด้วยการท่องเที่ยวแบบ Walk-in ของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในชุมชนบ้านน้ำเขียวในปัจจุบันประสบปัญหาอย่างมาก หากนักท่องเที่ยวไม่มีการติดต่อล่วงหน้ากับกลุ่มชมรมท่องเที่ยวบ้านน้ำเขียว(กลุ่มชมรมที่ดูแลบ้านพัก โฮมสเตย์ การแสดงพื้นบ้าน โดยการร่วมมือกับองค์การบริหารการพัฒนาพื้นที่พิเศษเพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน) เพื่อที่จะเข้าชมทำกิจกรรมและพักค้างคืน เมื่อนักท่องเที่ยว Walk-in มาเที่ยวเองก็จะไม่ได้ชมกิจกรรมต่างๆตามที่รายการท่องเที่ยวได้ถ่ายทำไว้ส่งผลให้นักท่องเที่ยวผิดหวังกับการเดินทางเข้ามาเยี่ยมชมเนื่องด้วยเพราะภาพที่เห็นในรายการท่องเที่ยวที่ถ่ายทำนั้นมีการติดต่อกับกลุ่มชมรมท่องเที่ยวบ้านน้ำเขียวทำให้ชาวบ้านมีการเตรียมตัว จัดการแสดงโชว์ต่างๆ มีคนพาชมจุดท่องเที่ยวต่างๆ ซึ่งบ้านน้ำเขียวสตอรี่ได้แก้ปัญหาในจุดดังกล่าวในการพร้อมต้อนรับนักท่องเที่ยวในทุกรูปแบบสำหรับประการสุดท้าย คือ ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติป่าชายเลน ความสวยงามของสิ่งแวดล้อมในบริเวณ โดยรอบของชุมชน ภูมิปัญญาของชุมชน และวิถีชีวิตอันเป็นเอกลักษณ์ซึ่งนับว่าเป็นจุดแข็งของบ้านน้ำเขียวสตอรี่

ในด้านนวัตกรรมการดำเนินธุรกิจของบริษัท บ้านน้ำเขียวสตอรี่ จำกัด บริษัทใช้การสร้างสรรค์รูปแบบพิพิธภัณฑ์ใหม่โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ ภูมิปัญญาของชุมชนอันเป็นเอกลักษณ์และเทคโนโลยีมีเดียและกลไกทางด้านเครื่องกลเพื่อให้เกิดเป็นพิพิธภัณฑ์ที่สร้าง

ประสบการณ์ใหม่ให้กับนักท่องเที่ยวและผู้เข้าชม รวมไปถึงร้านอาหารและเครื่องดื่มที่ผสานการนำเสนอวัฒนธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์เขียวชอุ่มอันสวยงามที่หลายคนไม่สามารถพบเห็นได้จากสถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ

วิสัยทัศน์ของบริษัท คือ การที่รังสรรค์ให้โครงการบ้านน้ำเขียวสตอรีเป็นสถานที่ที่รวมความสนุก ความสวยงามทางธรรมชาติและพิพิชภัณฑ์รูปแบบใหม่ที่มาจากความรู้และวัฒนธรรมของชุมชนบ้านน้ำเขียวจังหวัดตราด ซึ่งเหมาะสำหรับการท่องเที่ยวเกี่ยวกับครอบครัวและการถ่ายภาพรวมถึงการนำเสนอประสบการณ์ใหม่ให้กับนักท่องเที่ยวและผู้เข้าชม โดยการวางแผนกิจของบริษัทให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ดังกล่าว ด้วยการเริ่มต้นจากการบริการด้วยความเต็มใจแก่ผู้เข้าชม อีกทั้งบริษัทยังสร้างสรรค์กิจกรรมและนำเสนอถ่ายทอดเรื่องราวมุ่งหวังให้เกิดประสบการณ์ใหม่แก่ผู้เข้าชม และสิ่งสุดท้าย คือ การสร้างผลตอบแทนอย่างเหมาะสมแก่เจ้าของธุรกิจและผู้ถือหุ้นเพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปอย่างยั่งยืน

ผู้บริหารของบริษัท บ้านน้ำเขียวสตอรี จำกัด นายศักดิ์สิทธิ์ วิริญโท ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการผู้จัดการ เป็นนักธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารธุรกิจด้านการบริหารและการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งความชำนาญในเรื่องทางการเงินและงานด้านวิศวกรรมศาสตร์ โดยผู้บริหารจบการศึกษาปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมเครื่องกล มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการนวัตกรรม มหาวิทยาลัยรามคำแหง มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 5 ปีในการบริหารงานวิศวกรรม

โดยบริษัทได้กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างประเทศรุ่นอายุกลุ่ม Generation Y เนื่องจากเป็นยุคที่มีการเปลี่ยนแปลงความเจริญก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตมาเกี่ยวข้องมากขึ้น ซึ่งพฤติกรรมที่คน Gen Y ที่ตอบโต้ธุรกิจบ้านน้ำเขียวมิวเซียมแอนคาเฟอร์อย่างเห็นได้ชัดเลยคือ เรื่องการเดินทางการท่องเที่ยวด้วยความที่มีความเป็นตัวเองสูง การเที่ยวของพวกกลุ่มเหล่านี้จึงค่อนข้างแปลกใหม่ เน้นที่จะเที่ยวด้วยตัวเองมากขึ้นมากกว่าการท่องเที่ยวกับกรุ๊ปทัวร์ อีกทั้งยังเป็นกลุ่มที่มีรายได้ในระดับปานกลางที่สามารถใช้จ่ายเงินในการท่องเที่ยวได้ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองอื่นๆ ได้แก่ กลุ่มนักท่องเที่ยว

ชาวไทยและต่างประเทศที่เดินทางเป็นกลุ่ม (Group tour) เช่น หน่วยงานราชการ กลุ่มนักศึกษา หน่วยงาน กลุ่มชมรมต่างๆ กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างประเทศที่ชื่นชอบการท่องเที่ยวชมธรรมชาติและพักผ่อนหย่อนใจ และกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างประเทศที่เดินทางพร้อมครอบครัว (Family-orientated)

กลยุทธ์ในการบริหารโครงการ บริษัทมีการนำกลยุทธ์ในด้านต่างๆ มาใช้เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามแผนธุรกิจในแต่ละด้าน ได้แก่ การใช้เทคโนโลยีมีมิติเดียวผ่านความคิดสร้างสรรค์ นักท่องเที่ยวและผู้เยี่ยมชมเกิดประสบการณ์ใหม่อันสอดคล้องกับแนวโน้มแห่งอนาคต (Digital Thailand) อีกทั้งนวัตกรรมแห่งภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชนบ้านน้ำเขียวที่นับว่ามีศักยภาพมาปรับใช้กับธุรกิจ นำเสนอออกมาในรูปแบบที่ทันสมัยแต่ยังคงเอกลักษณ์ดั้งเดิมไว้ บริษัทยังใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่ทันสมัยโดยอาศัยเทคโนโลยีดิจิทัล เครื่องข่ายไร้สาย สมาร์ทโฟนผสานรูปแบบบูรณาการทางการตลาดอย่างครบวงจร และใช้วิธีการร่วมมือกับผู้ประกอบธุรกิจที่פקจัดทำเป็นแพ็คเกจท่องเที่ยวรวม ริวิวบ้านน้ำเขียวสตอรี่ผ่านรายการท่องเที่ยว ดิจิทัลโฆษณาตามเรือเฟอร์รี่ข้ามเกาะช้างและเกาะต่างๆ ในจังหวัดตราด ให้ส่วนลดสำหรับผู้เดินทางท่องเที่ยวเป็นหมู่คณะ เช่น หน่วยงานราชการ หน่วยงานมหาวิทยาลัย คณะนักเรียนนักศึกษา จัดแคมเปญกิจกรรม Check-in and Share ลงสู่โซเชียลเน็ตเวิร์ค

ในด้านการจัดเตรียมบุคลากร ทางบริษัทมีพัฒนาฝึกอบรมพนักงานทุกคนของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความสามารถในตำแหน่งของแต่ละคนและมีความรู้ในการเป็นผู้แนะนำที่ดี เป็นเจ้าหน้าที่พิพิธภัณฑที่เต็มใจพร้อมที่จะบริการและให้ความรู้แก่นักท่องเที่ยว โดยมีการจัดทำนโยบายพัฒนาบุคลากร โดยอาศัยวิธีการศึกษาดูงานตามแหล่งท่องเที่ยว 1 ครั้งต่อปีโดยใช้งบประมาณ 40,000 บาทต่อปี และวิธีการฝึกอบรมภายใน 1 ครั้งต่อปีโดยใช้งบประมาณ 10,000 บาทต่อปี ในด้านการสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้กับพนักงาน บริษัทจะสนับสนุนเครื่องมือในการทำงานในรูปแบบดิจิทัล กล่าวคือ การใช้เทคโนโลยีสมาร์ตโฟนและพัฒนาแอปพลิเคชันต่างๆมาใช้กับระบบการทำงานของพนักงานซึ่งจะเป็นเครื่องมือช่วยในการทำงานได้ อาทิ หลักสูตรการเรียนรู้ออนไลน์ ระบบการจัดการการซ่อมบำรุงรักษา

สถานที่โดยผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน ระบบการจัดการทางบัญชี เป็นต้น ในด้านสวัสดิการการดูแลบุคลากร บริษัทมีสวัสดิการประกันสุขภาพและประกันอุบัติเหตุสำหรับพนักงานทุกคนในองค์กรเพื่อให้เกิดความมั่นคงกับครอบครัวของพนักงานหากเกิดเหตุไม่คาดฝันรวมไปถึงยังมีการตรวจสุขภาพประจำปี และบริษัทยังมีเงินช่วยเหลือในด้านการศึกษาของบุตรของพนักงานและเงินช่วยเหลือค่าเลี้ยงดูบุตรพนักงานประจำปี บริษัทยังสนับสนุนให้พนักงานทุกคนได้ทำงานอย่างเต็มความสามารถภายใต้บรรยากาศความไว้วางใจ ความเชื่อมั่นในทีม เปิดกว้างในการรับความคิดเห็นซึ่งกันและกัน อีกทั้งยังวางแผน โอกาสความก้าวหน้าเติบโตในบริษัทต่อไป

กลยุทธ์และแผนการลงทุนเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายของโครงการจัดตั้งกิจการใหม่ บริษัทได้วางแผนทางการเงิน โดยจะใช้เงินลงทุนทั้งหมดในโครงการประมาณ 42,588,240 บาท แยกเป็นเงินลงทุน ในส่วนของเจ้าของจำนวน 40,588,240 บาท และเงินกู้ยืมอีก 2,000,000 บาท โดยปีแรกคาดว่าจะสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวเข้าเยี่ยมชมโครงการบ้านน้ำเขียวสตอร์ได้ทั้งสิ้นประมาณ 35,280 คนต่อปี หรือมีรายได้อยู่ที่ประมาณ 18,000,000 บาทต่อปี

การประมาณการยอดขายในปีแรกและปีที่สองของการดำเนินกิจการเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของบริษัท บ้านน้ำเขียวสตอร์ จำกัดจึงประมาณการยอดขายในปีแรกและปีที่สองของการดำเนินกิจการโดยคาดการณ์จำนวนของนักท่องเที่ยวเข้าชม 2% ต่อปีจากสถิติผู้เยี่ยมชมจังหวัดตราดที่เพิ่มขึ้นตามอัตราเติบโตเฉลี่ย (ผู้เยี่ยมชมเดินทางท่องเที่ยวจังหวัดตราดในช่วงปี 2556 – 2558 เฉลี่ยปีละกว่า 1,764,074 คน อัตราการเติบโต 4.67%) หรือประมาณ 35,280 คนต่อปี และสำหรับในปีที่ 3-5 ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวเข้าชม 4% ต่อปีจากสถิติผู้เยี่ยมชมจังหวัดตราดที่เพิ่มขึ้นตามอัตราเติบโตเฉลี่ย หรือประมาณการนักท่องเที่ยวเข้าชม 77,000 – 84,000 คนต่อปีเลยทีเดียว

ในด้านสมมุติฐานราคาขาย ในปีแรกและปีที่สองของการดำเนินกิจการเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของบริษัท บ้านน้ำเขียวสตอร์ จำกัด ประมาณการค่าใช้จ่ายต่อหัวรวมของนักท่องเที่ยว 400 – 600 บาทต่อคน ซึ่งจะแบ่งเป็นการใช้จ่ายทั้ง 3 ส่วน ได้แก่ ค่าบัตรเข้าชม

ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ค่าของฝากและของที่ระลึก ในส่วนปีที่ 3 – 5 ประมาณการการใช้จ่ายต่อหัวรวมเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวที่ 600 – 700 บาทต่อคน โดยไม่มีการเพิ่มขึ้นของราคาบัตรเข้าชมที่ 200 บาท สำหรับราคาค่าเช่าพื้นที่สำหรับผู้ประกอบการรถ Food truck ในปีที่ 1 และ 2 จะเก็บค่าเช่ารายเดือนในอัตราเดือนละ 6,000 บาท (ไม่รวมค่าน้ำและไฟฟ้า) และตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไปจะเก็บค่าเช่ารายเดือนในอัตราเดือนละ 9,000 บาท

อัตราผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ จากการประมาณการการเงินในอนาคต 5 ปี บริษัทคาดว่าจะมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 3.65 ปี โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value : NPV) ที่ 5 ปีข้างหน้าเท่ากับ 7,636,752 บาท และอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR) ที่ 5 ปีข้างหน้าเท่ากับร้อยละ 14.82

อัตราส่วนทางการเงินของโครงการในด้านสภาพคล่องทางการเงิน อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนในปีที่ 1 และ 2 เท่ากับ 2.29 เท่าและ 5.16 เท่าตามลำดับ แสดงถึงบริษัท บ้านน้ำเขียว สตอรี่ จำกัดมีสภาพคล่องทางการเงินในระดับสูง มีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นในระดับสูงและแนวโน้มมีตัวเลขที่สูงขึ้นโดยในปีที่ 5 มีค่าเท่ากับ 23.86 เท่า ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีสัดส่วนหนี้สินจำนวนน้อยมากเนื่องมาจากนโยบายของโครงสร้างเงินทุน โครงสร้างลงทุน หนี้ : ทุน เท่ากับ 0.05 : 1 เท่า และอีกเหตุผลที่อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเนื่องจากจากจำนวนเงินสดจากผลประกอบการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่มีข้อที่ควรระมัดระวังเพิ่มขึ้นเนื่องจากอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนและหมุนเร็วมีทิศทางเพิ่มขึ้นสูงอย่างต่อเนื่องด้วยเหตุมาจากมีเงินสดอยู่ในมือมากเกินไป แต่เงินสดไม่ก่อให้เกิดผลตอบแทนเพิ่มขึ้น บริษัทจึงจำเป็นต้องนำเงินสดดังกล่าวไปลงทุนในกิจการอื่นๆเพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรให้กับบริษัทเพิ่มขึ้น ในด้านการบริหารสินทรัพย์ อัตราส่วนการหมุนเวียนของทรัพย์สินรวม เท่ากับ 0.40 เท่า 0.46 เท่า และ 0.78 เท่าในปีที่ 1 – 3 ตามลำดับ ซึ่งให้เห็นว่าประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์รวมในการสร้างให้เกิดยอดขายทำได้ต่ำ เนื่องจากบริษัทจำเป็นต้องลงทุนในการก่อสร้างอาคาร สถานที่ต่างๆซึ่งเป็นต้นทุนหลักในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะใช้เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร โดยในระยะยาวอัตราส่วนดังกล่าวน่าจะมีตัวเลขที่สูงขึ้น แต่ค่าเฉลี่ยกลับเท่ากับ

0.57 เท่าที่ขยับขยายเพิ่มขึ้นอย่างทวีคูณแต่ในทางกลับกันทางบริษัทก็มีเงินสดสะสมในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียนที่ไม่ทำให้เพิ่มความสามารถในการสร้างยอดขายได้เพิ่มขึ้น บริษัทจึงจำเป็นต้องบริหารจัดการเงินสดที่เพิ่มขึ้นเพื่อสร้างความสามารถในการทำกำไรสูงขึ้น ซึ่งจะเห็นได้ชัดในอัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเท่ากับ 0.46 เท่า 0.62 เท่า 1.50 เท่า ในปีที่ 1 ปีที่ 2 และปีที่ 3 โดยในปีที่ 5 อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรเพิ่มขึ้นเท่ากับ 1.94 เท่า ในด้านภาระหนี้สินและค่าใช้จ่ายทางการเงิน อัตราความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earned) เท่ากับ 44.13 เท่าในปีที่ 1 และเพิ่มขึ้นสูงขึ้นทวีคูณ ซึ่งให้เห็นว่าบริษัทมีความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยจ่ายที่สูงมากอันเป็นผลมาจากสัดส่วนนโยบายของโครงสร้างเงินทุน โครงสร้างลงทุน หนี้ : ทุน เท่ากับ 0.05 : 1 เท่า ซึ่งส่วนมากใช้เงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของและหุ้นส่วนธุรกิจเป็นหลัก ในด้านความสามารถในการทำกำไร อัตราส่วนกำไรขั้นต้นเท่ากับ 63.62% ,70.01% ,76.44% และ 75.72% ในปีที่ 1 ,2 ,3 และปีที่ 5 ตามลำดับพบว่าตัวเลขมีค่าเพิ่มขึ้นสูงอย่างต่อเนื่องซึ่งให้เห็นว่าบริษัทมีความสามารถในการทำกำไรที่ดี แต่เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 19.61% ,33.67% ,59.79% และ 58.89% ในปีที่ 1 ,2 ,3 และปีที่ 5 ตามลำดับ พบว่ากำไรจากการดำเนินงานมีค่าน้อยกว่ากำไรขั้นต้นอย่างมาก เป็นผลมาจากบริษัทประกอบธุรกิจบริการทำให้มีค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารมีสัดส่วนที่สูง อย่างไรก็ตามแนวโน้มอัตราส่วนดังกล่าวก็สามารถเพิ่มขึ้นสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับอัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) เท่ากับ 5.36% ,10.78% ,32.59% และ 23.11% ในปีที่ 1 ,2 ,3 และปีที่ 5 ตามลำดับ พบว่าตัวเลขอยู่ในระดับปานกลางเมื่อเทียบกับผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ

ในอนาคตบ้านน้ำเขียวสตอร์จจะเป็นหนึ่งในแลนมาร์คใหม่ของประเทศไทยที่นักท่องเที่ยวนึกถึงและเดินทางมาท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องไม่ขาดสาย นอกจากนี้ผลกำไรส่วนหนึ่งของบริษัทจะนำกลับมาพัฒนาชุมชนในสิ่งที่ขาดแคลน เป็นการช่วยเหลือเกื้อกูลกันระหว่างบริษัทและชุมชนซึ่งจะนำไปสู่การเติบโตที่ยั่งยืนให้สมกับนโยบายหนึ่งของบริษัทที่ว่า รับสิ่งดีดีจากชุมชนและเรามุ่งมั่นคืนสู่ชุมชนต่อไป