

Belly Plus คัมภีร์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก รีสอร์ท

ธุรกิจการท่องเที่ยว คือ ธุรกิจที่ทำเงินได้มากที่สุด ติด 2 ลำดับแรกของประเทศไทย นั้นเป็นทั้งชาวดี และชาวร้ายในเวลาเดียวกัน ชาวดีคือ นั้นเป็นโอกาสที่ดีแล้วที่คุณจะลองเข้ามาทำธุรกิจที่พัก รีสอร์ท แขิงท่องเที่ยว ชาวร้ายคือธุรกิจนี้ไม่มีใครสอน หรือ แอร์เคล็ดลับ แบ่งปันความรู้ว่า “ทำยังไงให้ประสบผลสำเร็จ ในการทำธุรกิจที่พัก แขิงการท่องเที่ยวนี้”

ธุรกิจที่พัก บ้านเขาค้อ

โอ ดิตถานนท์ กรุงเมือง
ผู้ก่อตั้ง Belly Thailand และผู้สานต่อธุรกิจที่พัก บ้านเขาค้อ จากคุณพ่อของผม

Belly Thailand
จำหน่ายราคาส่งเต็มก็กระโอบริสอร์ท การันตีด้วยริสอร์ทเราเอง

สวัสดีครับ ผม โอ ดิตถานนท์ กรุงเมือง ผู้ก่อตั้ง Belly Thailand และผู้สานต่อธุรกิจที่พัก บ้านเขาค้อ จากคุณพ่อของผม ไม่ว่าจะตอนนี้คุณเองจะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก รีสอร์ท หรือ เพิ่งเริ่มต้น สิ่งที่ผมตั้งใจคือ นอกจากผลิตเต็นท์ รีสอร์ท ที่มีคุณภาพดี ราคาสมเหตุสมผล ที่แม่แตรี รีสอร์ท ของผมเองก็ใช้จริง ผมและทีมงานยังได้จัดทำคัมภีร์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก รีสอร์ท เสมือนว่าให้ผมเป็นเพื่อนคู่คิดนักทำรีสอร์ท เช่น คุณ

สำหรับผมธุรกิจรีสอร์ท เริ่มต้นนับจากวันที่ผมเข้าไปช่วยคุณพ่อสร้างรีสอร์ทแห่งแรก ซึ่งเป็นธุรกิจครอบครัว ผมถนัดงานในแง่ของการตลาดออนไลน์และการใช้เทคโนโลยีต่างๆ รวมถึงการจัดการข้อมูล เนื่องจากผมเคยเป็นวิศวกรมาก่อน ในการพัฒนารีสอร์ทเล็กๆ ที่มีเพียง 4 ห้อง ให้ขยายกลายเป็น 2 สาขา ใน

อำเภอเขาค้อ จังหวัดเพชรบูรณ์ ที่สามารถรับนักท่องเที่ยวได้มากกว่า 220 คน ต่อวัน ผมทำได้ยังไงบ้าง ที่ธุรกิจครอบครัวของเราก็เริ่มต้นด้วยทุนเพียงแค่ 4 แสนบาท ซึ่งถ้าคุณอยากดูประวัติและความเป็นมาฉบับเต็ม คุณสามารถกดดูลิงค์ที่ภาคผนวกด้านท้ายได้



<https://youtu.be/MMWtiUoBNK0?si=TvJCfC3zOcYroMr9> (กดเพื่อดู VDO)

ประเด็นที่ผมอยากจะแชร์ให้คุณๆทุกคนที่เป็นนักทำรีสอร์ทได้ตระหนักถึงก็คือ **งบประมาณไม่ใช่สิ่งที่สำคัญ** อันดับแรก (แม้ว่าตอนที่คุณต้องซื้อเต็นท์ Belly จากเรา คุณเองก็ต้องสำรวจเงินในบัญชีของคุณว่าพอไหม) แต่ถึงอย่างไรเรื่องงบประมาณก็ยังไม่ใช่เรื่องที่สำคัญที่สุดอยู่ดีครับ

เพราะเรื่องที่สำคัญที่สุดสำหรับการทำธุรกิจที่พักรีสอร์ทหรือธุรกิจไหนๆ ก็ตามคือ **การจัดการทรัพยากรที่คุณมีอย่างเหมาะสมและคุ้มค่าที่สุด** ครับ คุณมีที่ดินแล้วใช่ไหมครับ **ถ้าใช่** คุณภูมิใจในที่ดินผืนนี้ของคุณไหมครับ **ถ้าใช่อีก** คุณอยากพัฒนาที่ดินนี้เป็นที่พักไว้ชมวิวหมอกบนภูเขา หรือ ชมชายหาดริมทะเลไหมครับ **ถ้าใช่อีก** แล้วคุณจึงเลือกดูแบบที่พักที่เหมาะสมกับที่พักของคุณ **ถ้าใช่อีก** คุณเริ่มฝันถึงการตั้งชื่อที่พักของคุณแล้วใช่ไหมครับ (ส่วนใหญ่ขั้นตอนนี้ มักกินเวลานาน ผมและคุณพ่อของผมก็เป็น) **ถ้าใช่อีก** คุณตกลงว่าจ้างกับผู้รับเหมา จนสร้างเสร็จ เอาเต็นท์ Belly ไปติดตั้ง แล้วไงต่อครับ คุณคิดว่าจบแล้วใช่ไหมครับ ผิดแล้วครับ นี่เป็นเพียงจุดเริ่มต้นนักทำรีสอร์ทของคุณเอง



ครั้งหนึ่งผมเคยได้รับเชิญ เป็นวิทยากรของโครงการ RE-CU ที่เป็นโครงการสร้างเจ้าของธุรกิจยุคใหม่ โดยผมได้รับเชิญไปพูดในหัวข้อเรื่อง Modern Hotel and Resort โดยอาจารย์เจ้าของโครงการได้ให้ผมแชร์ประสบการณ์เป็น Case Study ซึ่งผมเห็นว่าน่าจะเป็นประโยชน์ให้กับคุณผู้อ่านหรือคุณผู้ชมในที่นี่

Belly Plus
คัมภีร์ผู้ประกอบการ
ธุรกิจที่พัก รีสอร์ท

- 1 ลงทุนในธุรกิจที่พัก รีสอร์ท ในยุคสมัยใหม่
- 2 ทำไรจากธุรกิจ รีสอร์ท
- 3 ทางรอดด้วยเช็คลิสต์
- 4 คัดรอบด้านทุกงบประมาณไม่บานปลาย
- 5 เรื่องง่าย ๆ ที่เจ้าของมักพลาดกัน
- 6 เดินไปร่วมกันในธุรกิจที่พัก รีสอร์ท

บทที่ 1 ลงทุนในธุรกิจที่พัก รีสอร์ท ในยุคสมัยใหม่

“ธุรกิจที่พัก รีสอร์ท เป็นทางเลือกที่ดีในการลงทุนเพื่อสร้างผลตอบแทนระยะยาว ที่มากกว่าการสร้างสิ่งปลูกสร้าง ยังต้องมีบริการที่ดีอีกด้วย”

ขอต้อนรับอย่างเป็นทางการอีกครั้ง สำหรับเจ้าของรีสอร์ทคนใหม่ รวมถึงเจ้าของรีสอร์ทที่อยู่แวดวงนี้มานาน ผมมีคำถามชวนคิดกันว่า ในความเห็นของคุณการลงทุนในธุรกิจรีสอร์ทในยุคเก่าแตกต่างจากยุคใหม่อย่างไร?

จากบทความนิตยสารที่ได้รับการรับรองมาแล้วจาก Plug and Play Travel ในหัวข้อ The Travel Industry After Covid-19: What will the industry look like after the pandemic?

ผมสรุปเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่พัก รีสอร์ท โรงแรม มาได้ดังนี้

ในช่วงเวลาที่มีโควิดและแม้ว่าโควิดจะผ่านพ้นไปแล้ว ธุรกิจที่พักกลับมาเปิดให้บริการได้ตามปกติ แต่สิ่งหนึ่งที่เปลี่ยนไปแล้ว เปลี่ยนไปเลยไม่ย้อนกลับมา นั่นคือ ยุคของการประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาที่พิกในสมัยเก่าก่อนเกิดโควิด ได้ทุกลดความสำคัญลงไปแล้ว เช่น ในสมัยก่อนหากคุณเป็นเจ้าของรีสอร์ท แล้วต้องการโฆษณาให้นักท่องเที่ยวเข้ามาพัก ต้องทำอะไรครับ คุณต้องไปลงโฆษณาตามนิตยสาร ติดป้ายโฆษณาใหญ่ๆ ติดริมถนน หรือแม้แต่ต้องไปออกบูทท่องเที่ยว

ผมไม่ได้บอกว่าสิ่งนี้จะหายไปหรอกนะครับ เพราะว่าการนิเทศการแหล่งรวมนักท่องเที่ยวก็ยังใช้ได้ผลดีอยู่ แต่สิ่งที่เติบโตขึ้นอย่างมากและเป็นสิ่งแรกๆที่หากคุณเป็นเจ้าของมือใหม่ควรต้องโฟกัสก่อนเป็นอันดับแรก เนื่องจากใช้งบประมาณน้อย แต่ได้ผลมาก นั่นคือ

1. การโฆษณาที่พิกของคุณผ่านสื่อโซเชียล เช่น Facebook, Instagram, TikTok
2. การเพิ่มความน่าเชื่อถือและใส่คุณค่าแบรนด์ที่พักของคุณผ่านเว็บไซต์

ทั้ง 2 ข้อนี้ล้วนเป็นทำการตลาดที่พักแบบ **Digital Marketing** ที่ตั้งแต่ผ่านยุคโควิดเป็นต้นมาก็ยังเพิ่มทวีความสำคัญมากยิ่งขึ้นเรื่อยๆ สำหรับธุรกิจที่พัก รีสอร์ท โรงแรม

เรื่องนี้นับเป็นความท้าทายที่ทั้งเจ้าของรีสอร์ทใหม่หรือมีประสบการณ์มาแล้ว ต้องเผชิญการปรับตัวนี้ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งการตัดสินใจในภาวะคลุมเครือจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา ฉะนั้นการเข้าใจธุรกิจตัวเอง การใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า รวมถึงการตัดสินใจทำในสิ่งที่ถูกต้อง จะช่วยธุรกิจที่พักของคุณได้อย่างแน่นอนครับ

หากคุณมีปัญหาไม่รู้จะใช้เครื่องมืออะไรดี เรามีเครื่องมือแบบทดสอบท้ายบทเรียนที่คุณสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจของคุณ ยกตัวอย่างเช่น การเปรียบเทียบการโฆษณาที่ปัก ระหว่างฝากขายกับ OTA หรือขายเองแบบไหนได้กำไรมากกว่ากัน เพื่อให้คุณนำไปปรับใช้กับธุรกิจรีสอร์ทของคุณเองได้แบบง่ายๆ

ซึ่งผู้ที่รับชมได้จะต้องเป็นสมาชิก Belly Plus เท่านั้น



บทที่ 2 กำไรจากธุรกิจรีสอร์ต

สิ่งที่ผู้คนเห็นทุกวันนี้เกิดจากความสำเร็จในวันวาน หากวันนี้มีผู้คนมากมายต่างเข้ามาพักที่รีสอร์ตของคุณ ผมยินดีด้วยกับความสำเร็จในวันวานของคุณ ทำไมผมถึงพูดเช่นนั้น ทำไมผมไม่พูดว่าที่ที่คุณประสบผลสำเร็จมาจากวันนี้ละ ก็นั่นเพราะที่รีสอร์ตของคุณพร้อมให้บริการนักท่องเที่ยวเกิดจากความพยายามของคุณ อย่างน้อยก็เมื่อวานที่คุณได้เตรียมจัดที่พักเสร็จ อย่างน้อยก็เมื่อเดือนก่อนที่คุณ ลูกค้าน่าตื่นเต้นใจของที่พักของคุณไว้ล่วงหน้า อย่างน้อยก็เมื่อปีก่อน ที่คุณตัดสินใจสร้างรีสอร์ตของคุณหลังจากคำนวณงบประมาณและตัดสินใจว่าพร้อมสู้กับธุรกิจที่พักรีสอร์ตที่คุณรัก



ภาพรีสอร์ตที่ตกแต่งที่พักอย่างสวยงามน่าเข้าพัก ไม่ว่าจะที่พำนักนั้นจะเป็นเต็นท์กระทง โดม บ้าน หรือ ตึกเป็นอาคาร ก็ล้วนยอมสร้างไว้เพื่อดึงดูดลูกค้าของคุณให้จ่ายเงินเป็นค่าที่พักให้คุณ เพราะนี่คือธุรกิจที่พักรีสอร์ตครับ ย่อมมีหลายปัจจัยที่มากกว่าแคร์รีสอร์ตสวย วิวดี ที่จะทำให้อุบัติการณ์ที่คุณรักอยู่กับคุณได้ไปนานๆ

จากหนังสือ The Personal MBA ของ Josh Kaufman ได้กล่าวไว้ว่า ไม่ว่าจะธุรกิจไหนๆ ย่อมต้องมี

3 เสาหลักทางธุรกิจเสมอ นั่นคือ

1. ธุรกิจที่ดีของคุณย่อมสร้างมูลค่าธุรกิจเป็นของตัวเอง
2. มีผู้คนหรือลูกค้าต้องการที่จะซื้อหรือจ่ายเงินให้กับธุรกิจของคุณ
3. ราคาที่ลูกค้าต้องการจ่ายสมเหตุผลและในขณะเดียวกัน คุณต้องมีกำไรเพียงพอที่จะทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตได้

คราวนี้เรามาดูกันว่า หากคุณทำธุรกิจที่พักรีสอร์ทใน 3 เสาหลักทางธุรกิจของคุณคืออะไรกันบ้าง

1. มูลค่าธุรกิจรีสอร์ทของคุณ คือ ที่พักที่ไม่ว่าจะเป็น เต็นท์กระท่อม โดม บ้าน หรือ ตึกเป็นอาคาร รวมไปถึงการตกแต่งบริเวณรอบๆ วิว บรรยากาศ ทำเล สิ่งอำนวยความสะดวก และการบริการของพนักงานต่างรวมเป็น มูลค่าธุรกิจที่พักรีสอร์ทของคุณ
2. มีผู้คนหรือลูกค้าต้องการที่จะซื้อหรือจ่ายเงินให้กับธุรกิจของคุณ ในทางธุรกิจที่พักรีสอร์ท คือ มีนักท่องเที่ยวหรือลูกค้ายินดี เต็มใจที่จะจ่ายเงินเป็นค่าที่พักให้คุณ
3. ราคาที่ลูกค้าจ่ายเป็นค่าที่พักต่อคืน นั้นคุ้มค่าสมราคาหรือยัง ที่สำคัญราคานี้ทำให้คุณมีกำไรเพียงพอที่จะพัฒนาที่พักหรือรีสอร์ทของคุณได้ไหม

ใน Ep ต่อไปผมจะอธิบายเจาะลึกลงไปในแต่ละหัวข้อ 3 เสาหลักทางธุรกิจ เน้นๆ ไปที่ธุรกิจที่พัก รีสอร์ท เป็นหลัก เพราะไม่ว่าคุณจะทำที่พักแบบเต็นท์กระท่อมบนวิวภูเขา หรือ จะทำรีสอร์ทสุดหรูเป็นพักตากอากาศ พลูวิลล่า ที่ริมทะเล บทเรียนต่อไปนี้จะช่วยธุรกิจที่พักรีสอร์ทของคุณได้อย่างแน่นอน อีกทั้งทุกๆ ท้ายบทเรียน เรายังมีบททดสอบที่ให้คุณได้นำความรู้ที่ได้เรียนมาปรับใช้ได้จริงกับธุรกิจของคุณ



<https://youtu.be/VTFEie3ceco?si=g6VZFmy3IVNUsMO5> (กดเพื่อดู VDO)

และเครื่องมือที่มีเฉพาะสมาชิก Belly Plus เพียงเท่านั้น

สำหรับบทเรียนที่ 2 เรามีแบบทดสอบเกี่ยวกับการตั้งราคาที่พัก ที่จะมาช่วยให้คุณคำนวณราคาที่พักให้เหมาะสมที่สุดที่ลูกค้าเต็มใจจะจ่าย



ซึ่งหากคุณสนใจที่อยากจะเรียนบทเรียนนี้ รวมถึงบทเรียนๆ อื่น เรามี **Belly Plus คัมภีร์** **ผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก รีสอร์ท** รวมทุกเรื่องที่เจ้าของธุรกิจรีสอร์ทต้องรู้ ไม่ใช่แค่สอน แต่คุณยังสามารถถามเราได้ทุกเรื่องเกี่ยวกับรีสอร์ท พร้อมทั้งส่งคอมมมิวนิตี์เหล่าผู้ประกอบการตัวจริง ที่คุณสามารถเข้ามาแลกเปลี่ยนความรู้ พูดคุย กับเพื่อนๆ และสร้างคอนเนคชั่นกันได้

หากสนใจ รายละเอียดเพิ่มเติมดูได้ข้างล่างนี้ครับ แล้วเราเจอกันที่คอร์ส Belly Plus ครับ

Facebook : Belly Thailand จำหน่ายราคาส่งเต็นท์กระท่อมรีสอร์ท การันตีด้วยรีสอร์ทเราเอง
Line : @belly24