

บทคัดย่อ

วิชา บธ. 851: วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: การศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจลงสเตย์
ผู้จัดทำ	: นางสาวหาทัย น้อยเจริญ
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ดร.เทียน เกรมณุ
หลักสูตร	: บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
	มหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่ ประเทศไทย
วันที่อนุมัติ	: พฤษภาคม 2554
จำนวนหน้า	: 85 หน้า
คำสำคัญ	: การดำเนินงาน ธุรกิจลงสเตย์

การศึกษาการดำเนินงานของบ้านไทยรีสอร์ทแอนด์สปา มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในด้านการจัดการด้านการบริหารและการจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ และปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหาในการดำเนินธุรกิจ การจัดเก็บข้อมูลในการศึกษาการดำเนินในครั้งนี้รวมรวมจากการสัมภาษณ์ผู้บริหาร และการค้นคว้าเพิ่มเติมจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง โดยใช้ระยะเวลาในการศึกษาตั้งแต่เดือนมกราคม ถึงเดือนพฤษภาคม 2554

ผลการศึกษาการดำเนินงานธุรกิจลงสเตย์กรีฟ์บ้านไทยรีสอร์ทแอนด์สปา พนบว่ามีจุดแข็ง ทางด้านของการจัดการด้านทรัพยากรบุคคล ที่มีพนักงานทำงานด้วยความเต็มใจ ทำให้

การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น ส่วนการบริหารงานสามารถดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว เพราะไม่มีลำดับขั้นตอนที่ซับซ้อนมาก เนื่องจากได้รับการคุ้มครองอย่างใกล้ชิดของหัวหน้าแผนก รวมถึงการที่ผู้บริหารมีความใกล้ชิดกับพนักงาน ทำให้พนักงานมีขวัญและกำลังใจในการทำงาน ส่วนด้านปัจจัยทางการตลาด ทางด้านของอาคารที่เป็นไม้สักทั้งหมด และแบบที่เป็นลักษณะของล้านนาทรงไทยพร้อมกับพนักงานต้อนรับที่มีการแต่งกายที่เป็นชุดไทย ทำให้มีความเป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่น พร้อมกับมีผู้ที่ให้บริการสำหรับเวลากลางคืนภายในบริเวณพื้นที่เดียวกันอีกด้วย อีกทั้งการเดินทางไปมาบังสถานที่อื่นๆ ก็สะดวก ส่วนจุดอ่อน คือการรับพนักงานโดยใช้วิธีระบบอุปัลัมป์ ทำให้มีการยืดหยุ่น จัดได้รับพนักงานที่ไม่ตรงกับความต้องการเท่าที่ควร และการพิจารณาความต้องความชอบของพนักงานยังขึ้นอยู่กับหัวหน้าแผนกเท่านั้น ทำให้เกิดความลำเอียง ได้รับ ส่วนของการโฆษณาที่มีไม่มากทำให้ไม่เป็นที่น่าสนใจและ เป็นที่รู้จักมากนัก

แนวทางในการแก้ไขปะกอบด้วยในด้านการจัดการด้านการบริหารและการจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ และปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด ในด้านการจัดการและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ จากที่เคยให้ความสำคัญกับระบบอุปัลัมป์เข้ามาทำงาน ก่อให้เกิดความลึกลับต้องการที่จะดำเนินการอย่างลับๆ ที่ไม่สามารถตรวจสอบได้ จึงต้องหาทางออกโดยการจัดตั้งศูนย์บริการลูกค้า ที่สามารถให้คำแนะนำและสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพของพนักงาน โดยการจัดโปรแกรมการฝึกอบรมแก่พนักงาน ในด้านการควบคุมและประเมินผลการทำงาน ควรที่จะใช้วิธีการประเมินผลรอบด้าน เพื่อให้การประเมินผลนี้ออกมามีประสิทธิภาพ ด้านปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด ควรที่จะรักษาลูกค้าเดิมที่เคยเข้ามาพักและกลุ่มลูกค้าจากภายนอกซึ่งส่วนมากเป็นลูกค้าต่างชาติ ควรที่จะเน้นด้านการส่งเสริมให้มีการทำการโฆษณาให้มากกว่านี้โดย ให้สามารถรู้จักบ้านไทยริสอร์ทแอนด์สปาให้มากขึ้น โดยใช้อินเตอร์เน็ตเป็นสื่อหลัก มีการจัดทำกิจกรรมโปรดโนมชั่น พิเศษสำหรับลูกค้าที่กำลังเข้าพัก เพื่อที่จะได้ดึงดูดให้ลูกค้ามีความสนใจที่จะต่อเวลาในการพักให้ยาวนานมากขึ้น