

Date : 3-8 สิงหาคม 2556 Page : 26 Section : การตลาด
 Circulation : 120,000 Col inch : 83.25 PR Value : 237,262.50

‘ลองเที่ยว’ กลยุทธ์

ที่กำลัับจะกระฉ่อนโลก

สัมภาษณ์
 WITHE

▲ ประสิทธิ์ เจียวก๊ก

กรรมการผู้จัดการบริษัทวีดีโอ และ มินิทีวี ดีเอสเอ็ม แอนด์เอ

มีการท่องเที่ยวไทย จะมีอัตราการเติบโตทุกปี แต่นั่นเป็นตัวเลขรวมของเศรษฐกิจทั้งระบบ ยังมีบางกลุ่มธุรกิจหรือบางช่วงเวลาที่ไม่ประสบผล การท่องเที่ยวไม่ได้ดีดังที่เข้าใจ

ชื่อของโรงแรม 4 ดาว “มัลดีเวอ ริสอร์ท แอนด์ สปา” จ.กระบี่ เกิดขึ้นมาตั้งแต่ปี 2553 ภายใต้การลงทุนกว่า 1 พันล้านบาท ประกอบด้วย 156 ห้องพัก และ 15 พูลวิลล่า อัตราเข้าพักในช่วงแรกอยู่ที่ 7% จนมาถึงปี 2554 เริ่มประกอบธุรกิจนำเที่ยวเข้ามาเสริม จนปัจจุบันสามารถสร้างอัตราเข้าพักเฉลี่ยได้ที่ 80% ต่อปี แต่ก็เจอจุดอ่อนอยู่แค่ช่วงไฮซีซั่น สำหรับโลว์ซีซั่นก็ประสบปัญหาเช่นเดียวกับผู้ประกอบการท่องเที่ยวอื่นๆ

มัลดีเวอริสได้เริ่มทำทัวร์ควบคู่กับธุรกิจโรงแรมมาตั้งแต่ปี 2554 และสร้างปรากฏการณ์ จนเกิดกระแสวิพากษ์วิจารณ์ไปทั่วด้วยโปรแกรม “จ้างคนไปเที่ยว ที่เดียวในโลก” ยอมขายแบบยอมขาดทุนก่อนจนสามารถเลี้ยงตัวเองได้และเริ่มรับรู้กำไรในปี 2555 จากรายได้ 100 ล้านบาท วันนี้ “สยามธุรกิจ” ได้มีโอกาสพูดคุยกับ “ประสิทธิ์ เจียวก๊ก” กรรมการผู้จัดการมัลดีเวอริส และ มัลดีเวอริส แอนด์ สปา ถึงเส้นทางความสำเร็จที่แปลกแหวกแนวนี้กับการก้าวเดินต่อไป

■ จ้างคนไปเที่ยวคืออะไร

“หมายถึงแพ็คเกจทัวร์ที่รวมที่พัก ที่เที่ยวและอาหารการกินเอาไว้แล้ว ภายใต้ราคาที่ค่อนข้างสูงกว่า ธุรกิจเราไม่ได้ทำกำไร เราต้องไปเจียดเงินไปกับแพ็คเกจที่เราทำไปเพื่อชดเชยให้คนที่ได้ไปดู ไปรู้ ไปเห็นว่าโรงแรมของเราเป็นอย่างไร คือเป็นการประชาสัมพันธ์วิธีหนึ่ง เป็นการใช้งบการตลาดโดยตรงกลุ่มเป้าหมาย โดยไม่ได้ผ่านสื่อ เช่น เราจะใช้งบตลาด 30 ล้านบาทในปีนี้ เราใช้ไปกับมันมาเพื่อไปค่าใช้จ่ายในการ

ท่องเที่ยวให้ลูกค้าที่ซื้อแพ็คเกจนั้น เพราะการโฆษณาผ่านสื่อ มันแพงเกินไป สำหรับผู้ประกอบการรายเล็ก โดยเฉพาะที่หักที่ไม่มีเครือข่าย

หลายคนอาจจะเคยเห็นการขายห้องพักในราคาถูก เพื่อล่อใจให้นักท่องเที่ยวเข้าพัก แต่ฉันไม่ใช่เป้าหมายของมัลดีเวอริส เนื่องจากการซื้อห้องพักราคาถูก หรือการมัดจำแพ็คเกจในราคา 500-1,000 บาท ยังไม่คุ้มค่าให้กับลูกค้าได้มากพอ หลาย

คนไม่ได้ใช้บริการที่จองไว้ บ้างก็เห็นว่าไม่คุ้มค่าเดินทางหรือปล่อยจนหมดอายุ ทำให้การโปรโมตเสียเปล่า ดังนั้น มัลดีเวอริสจึงขายเป็นแพ็คเกจที่ราคาถูก แต่กำหนดว่าต้องจ่ายในราคาเต็ม หากไม่มาด้วยตัวเอง สามารถเปลี่ยนมือได้ หรือจะยึดอายุแพ็คเกจได้โดยมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเล็กน้อย เพราะเป้าหมายสำคัญ คือการทำให้คนที่ไม่เคยมาเที่ยวกระบี่มาก่อน ได้ลองเข้ามาใช้บริการ เกิดเป็นนักท่องเที่ยวกลุ่มใหม่ขึ้น”

■ ยอดตลาดไปเที่ยวไปเที่ยวคืออะไร

“ตั้งแต่ผมไปขายแพ็คเกจจ้างคนไปเที่ยวในต่างจังหวัด ผมได้เห็นตัวอย่างเช่นคนสักคนที่ไม่เคยไปทะเลเลย ผมแค่ไปเปิดโลกทัศน์ว่า เงิน 3,000 บาท มันเที่ยวได้ ขอแค่คุณไปให้ถึง จะไปทะเลแล้วตัวก็ได้ บางคนอายุ 60-70 ปีแล้ว ยังไม่เคยได้ไปทะเลเลย เพราะเขาคิดว่าไปเที่ยวทะเล มีแต่อุปสรรคมากมาย จะกินจะอยู่อย่างไร ผมจึงจัดเต็ม อาหารทุกมื้อ พาเที่ยวเกาะต่างๆ เราไม่ต้องไปคิดเองว่าเขาไปแล้วจะ

ต้องทำอะไร”

■ จัดระบบสมาชิกที่เกี่ยวกับไทย

ปัจจุบัน มัลดีเวอริส ซึ่งหมายถึงโรงแรมและแพ็คเกจทัวร์ มีการออกบูธตามงานแฟร์ด้านการท่องเที่ยวในประเทศประมาณ 10 ครั้ง และมีการเดินสายไปตามจังหวัดต่างๆ นับ 100 แห่งต่อปี รวมทั้งการส่งสิทธิพิเศษไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยตรงผ่านอีเมลแอดเดสหรือจดหมาย ขณะที่กลุ่มลูกค้า ที่ซื้อห้องพักอย่างเดียวจะมาจากเอเจนซี่หรือช่องทางออนไลน์ ส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ 10%

มัลดีเวอริสได้ปูเส้นทางให้คนที่ไม่เคยเที่ยวได้เที่ยว และเปิดโอกาสให้การท่องเที่ยวในราคาพิเศษแล้ว โดยมีฐานลูกค้าประมาณ 40,000 ราย ปลายปีนี้จะจัดทำระบบสมาชิกเพื่อมอบสิทธิพิเศษให้กับคนเหล่านี้ด้วย

■ ขยายพันธมิตรรูปแบบเทศกาลเที่ยว

แต่ส่วนของ “จ้างคนไปเที่ยว” จะพบเจอได้ตามงานแฟร์หรือโอกาสพิเศษเท่านั้น เพราะจะเริ่มเดินหน้าการขายตามแพ็คเกจปกติแล้วในปลายปีนี้ โดยจะส่งท้ายในงานไทยเที่ยวไทย 5-8 กันยายนนี้ โดยร่วมกับพันธมิตรท่องเที่ยวในหลักสิบ สมุยภูเก็ต เชียงราย เชียงใหม่ จังหวัดละ 1 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นที่พัก ขายแพ็คเกจ 3 วัน 2 คืน ในราคา 2,900 บาท และคืนเงิน 500 บาททันทีให้กับผู้ซื้อ โดยไม่จำกัดจำนวน และจะมีแพ็คเกจพิเศษสำหรับการท่องเที่ยวกระบี่อีกครั้งในช่วงพฤศจิกายน

กล่าวได้ว่า มัลดีเวอริส เริ่มเป็นที่รู้จักและประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งแล้ว แต่โปรแกรม “จ้างคนไปเที่ยว” ยังคงอยู่ โดย

มีเป้าหมายขยายโมเดลนี้ไปยังแหล่งท่องเที่ยวสำคัญในเมืองไทย 10 แห่งในปีนี้ และมีเป้าหมาย 20 แห่งในปีหน้า ซึ่งนับว่าเพียงพอกับการบริหารงานของกลุ่มธุรกิจทัวร์ของมณฑาวิต์แล้ว

ล่าสุด ได้มีการเจรจากับผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในแพ็คเกจทัวร์ในอาเซียนและทั่วโลก เพื่อใช้โมเดลนี้ขยายไปยังตลาดสากล ซึ่งยังต้องอาศัยระยะเวลาในการเตรียมงานหาพันธมิตรอีกหลายขั้นตอน แต่เชื่อว่าจะเป็นครั้งแรกในโลก

“มันก็เหมือนเบียร์ช้างที่เคยขาย 6ขวด 100 บาท มันก็เหมือนสินค้าตัวอย่างที่แจกในแหล่งชุมชน เคเอฟซีก็เคยให้กินฟรีที่นิวออร์ลีน มันเป็นการตลาดที่ใครก็ทำ เป็นการให้มาลองก่อนนั่นเอง” ประสิทธิ์ กล่าว

■ เปลี่ยนบทบาทจากซื้อใจลูกค้า

นี่คือเส้นทางในแบบฉบับของเขา แม้ใครจะมองผิดไปว่า คือการต้มตุ๋นราคาทำให้เสียระบบ แต่เขายังยืนยันชัดว่า นี่คือการเปิดโอกาสให้คนมาเที่ยว แต่หากถามว่าเขาจะได้กำไรจากไหน ข้อแรกคือ งบที่ใช้ทั้งหมดเป็นงบเดิมที่ใช้กับโฆษณา อีกทั้งเมื่อลูกค้าเข้ามา ยังมีการใช้จ่ายต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการกิน ทิมหรือใช้บริการอื่นๆ ที่สำคัญสุดคือการสร้างความประทับใจ

แก่ลูกค้าเพื่อการบอกต่อ แม้ว่าหลายครั้งมาตรฐานของการทำแพ็คเกจราคาจะถูกจะไม่เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้ากลุ่มที่หวังสูง จึงต้องมีการชี้แจงให้ชัดเจนในช่วงการขาย

“เป็นการเปลี่ยนจากการซื้อโฆษณาเป็นซื้อใจลูกค้า” แต่ถามว่าจะทำอย่างไรให้เขากลับมา “จ้างคนไปเที่ยว” จะมีการต่อยอดความสำเร็จที่ดำเนินมา พร้อมด้วยการขยายเครือข่ายท่องเที่ยวให้หลากหลายขึ้นนอกเหนือจากกระบี่ รวมทั้งการใช้ฐานข้อมูลเดิมเพื่อสร้างการกลับมาใช้บริการอีกครั้ง ซึ่งนั่นก็เคยเกิดขึ้นมาแล้ว

ที่สำคัญ คือ การสำรวจตลาด คุณประสิทธิ์และทีมงาน มีการออกบูธพร้อมสำรวจตลาดลูกค้าในจังหวัดต่างๆ พบความหลากหลายทางความคิดในด้านการท่องเที่ยวของผู้คน

เช่น คนชลบุรี มีทะเล แต่กลายเป็นจังหวัดอันดับ 2 ที่เข้ามาซื้อแพ็คเกจของมณฑาวิต์ รองจากเชียงใหม่

คนตาก ที่เคยคิดว่าน่าสนใจว่าจะมาเที่ยวกระบี่ กลับไม่ได้รับความสนใจ

แล้วคนที่ไม่เคยคิดไปเที่ยวกระบี่หรือแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง พวกเขาเหล่านั้น คิดเห็นอย่างไร นี่ก็ฐานข้อมูลอันมีค่ามหาศาลที่จะทำให้ก้าวต่อไปของมณฑาวิต์ที่บอกได้ว่าไม่มีวันถอยหลังกลับ



Date : 3-8 สิงหาคม 2556 Page : 1, 12 Section : หน้าแรก
Circulation : 120,000 Col inch : 64.89 PR Value : 214,137

เอกชนจวกแหล่งรัฐเก่าไม่ถูกที่ค้น

■ ลดภาษีล่อใจ/แจกกองทุนทัวร์ชรก.เกษียณ

สนท. ๓ เทียวในประเทศช่วงไตรมาส 4 นำหัวง คนไทยกำลังซื้อแล้ว จวกมาตรการกระตุ้นท่องเที่ยวไม่ตรงจุด ลดค่าธรรมเนียมโรงแรมลงไม่ใช่ทางออกที่ดีที่นักท่องเที่ยวถูกกว่าใครในเอเชียอยู่แล้ว เสนอให้เตรียมระบบสนับสนุนผู้ประกอบการไทย

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่ภาครัฐตั้งความหวังไว้ว่าจะเป็นเครื่องจักรตัวใหม่ที่จะเข้ามาขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยทดแทนการส่งออกที่ประสบกับปัญหาเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ล่าสุดรัฐบาลออกมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวด้วยการปรับลดค่าธรรมเนียมประกอบธุรกิจโรงแรมลง ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. 2556 ถึง 30 มิ.ย. 2559

นายยุทธชัย สุนทรรัตนเวช นายกสมาคมธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศ (สทท.) เปิดเผย "สยามธุรกิจ" ว่า สถานการณ์ท่องเที่ยวในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปียังไม่ได้รับผลกระทบที่ชัดเจนจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการประกาศ พ.ร.บ.ความมั่นคงฯ เพื่อควบคุมเหตุการณ์ชุมนุมในช่วงต้นเดือนสิงหาคม ทั้งนี้ เชื่อว่านักท่องเที่ยว หน้า 12

เอกชนจวกแหล่ง

ทั้งชาวไทยและต่างชาติมีความเข้าใจเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการเมืองในไทยและไม่ส่งผลกระทบต่อนักท่องเที่ยว แต่สัญญาณการจูงใจที่นักท่องเที่ยวจากกลุ่มยุโรปและอเมริกายังคงไม่มีสัญญาณชัดเจนว่าแหล่งหรือแหล่งใดจะดีขึ้น แต่เบื้องต้นคาดว่าจะการเข้ามาของนักท่องเที่ยวต่างชาติจะเติบโตได้ต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม คาดว่าไตรมาสที่ 4 ของปี จะเป็นช่วงที่เริ่มเห็นสัญญาณการชะลอตัวของการท่องเที่ยว โดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวในประเทศที่มีผลกระทบมาจากนโยบายรถยนต์คันแรกที่แบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายด้านการท่องเที่ยว

ส่วนมาตรการที่รัฐบาลออกมากระตุ้นการท่องเที่ยวในช่วงครึ่งปีหลังนั้น มองว่ายังไม่ตรงจุดมากนัก อาทิ มาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมด้วยการลดค่าธรรมเนียมเฉลี่ยปีละ 40 บาทต่อห้องพัก จากเดิมปีละ 80 บาทต่อห้องพัก เป็นเวลา 3 ปีนั้นถือว่าไม่เหมาะสมเพราะมีผลพลอยได้ปัจจุบันที่พักในเมืองไทยถือว่าอยู่ในระดับที่ถูกลงเมื่อเทียบกับประเทศในเอเชีย

"สิ่งที่อยากเรียกร้องก็คืออยากให้ภาครัฐหันมากระตุ้นท่องเที่ยวอย่างบูรณาการโดยคำนึงถึงระยะสั้น กลาง และระยะยาว ไม่อยากเห็นมาตรการท่องเที่ยวในประเทศเป็นแค่มาตรการที่ช่วยแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ในส่วนของตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาตินั้นอยากให้วางแผนโดยการหาตลาดใหม่ๆ ที่มีคุณภาพมากกว่าจะมุ่งแค่เพียงจำนวนที่เพิ่มขึ้น"

สำหรับตลาดนักท่องเที่ยวในประเทศ ต้องมองไปที่กำลังซื้อของผู้บริโภคซึ่งในส่วนของรัฐบาลอาจมีมาตรการกระตุ้นในระยะสั้น อาทิ มาตรการส่งเสริมเงินทุนสำหรับการท่องเที่ยวของกลุ่มข้าราชการที่เกษียณอายุในไตรมาสปี หากรัฐบาลมีงบสนับสนุนด้านการท่องเที่ยว คาดว่าจะส่งผลให้เกิดการหมุนเวียนของการใช้จ่ายได้ เนื่องจากกลุ่มผู้เกษียณนิยมเดินทางกับครอบครัว ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ฯลฯ นอกจากนี้ มาตรการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเพื่อใช้ในการท่องเที่ยวก็ถือเป็นประเด็นที่ดี แต่ต้องมีความชัดเจน และมีแรงจูงใจที่มากพอด้วย

นายประสิทธิ์ เฉยวีก กท.มจก. บริษัทพันธมิตรทัวร์ และ มินิลาวิด์ รีสอร์ท แอนด์สปา เปิดเผย "สยามธุรกิจ" ว่า การกระตุ้นการท่องเที่ยวโดยการนำมาตรการภาษีมาใช้ถือเป็นเรื่องที่ดีแต่เงินที่ต้องชัดเจนลงลึกถึงวิธีของการหักภาษีและส่วนลดที่จะได้รับ หากสามารถหัก ณ ที่จ่ายได้

5 อันดับแรก
กระทบต่อการท่องเที่ยว

- 1 ความไม่สงบ/ขัดแย้งในประเทศ
- 2 ปัญหาทางการเมือง
- 3 ปัญหาเศรษฐกิจโลก
- 4 โรคระบาด เช่น ไข้หวัดนก
- 5 ราคาน้ำมันแพง



ทั้งนี้ จะทำให้นักท่องเที่ยวเกิดแรงจูงใจมากกว่าเพราะมีความสะดวกลดขั้นตอนที่ซับซ้อน

ทั้งนี้ ยังเชื่อว่ามาตรการทางภาษีหรือการส่งเสริมให้เกิดการท่องเที่ยวข้ามภาคโดยเฉพาะการประชุมสัมมนาของหน่วยงานภาครัฐ จะสามารถกระตุ้นเม็ดเงินด้านการท่องเที่ยวได้ เนื่องจากธุรกิจท่องเที่ยวเป็นธุรกิจรากหญ้า การเดินทางท่องเที่ยวครั้งหนึ่งมีค่าใช้จ่ายต่อเนื่องอีกมาก ทั้งค่าของกินของใช้ การเดินทางในพื้นที่ การซื้อของฝาก เป็นต้น

สำหรับมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวของมณฑลวิธ ได้ดำเนินการมาแล้ว 2 ปี โดยแพคเกจ "จ้างคนไปเที่ยว" ปีนี้ ดำเนินการภายใต้พื้นฐานของการโยกงบโฆษณามาสนับสนุนต่อลูกค้าโดยตรงโดยเสนอแพคเกจราคา ถูกและยังมีการแจกเงินอีก 500 บาทต่อแพคเกจ (รวมมูลค่าสูงสุด 1 ล้านบาท) สำหรับลูกค้าที่เข้ามาซื้อแพคเกจในงานไทยเที่ยวไทยเดือนกันยายนนี้ โดยนำเสนอแพคเกจราคา 2,900 บาทใน 5 เส้นทางท่องเที่ยว

นายทรงศักดิ์ ศรีเคลือบ ประธานอนุกรรมการด้านตลาดในประเทศ สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ประธานกรรมการ บริษัท ชูจีทัวร์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผย "สยามธุรกิจ" ว่า สิ่งที่ต้องการนำเสนอภาครัฐในเรื่องของมาตรการกระตุ้นท่องเที่ยวภายในประเทศ หากเป็นด้านภาษีควรครอบคลุมได้ทั้งระบบ ไม่เจาะจงอยู่

Date : 28-31 กรกฎาคม 2556
Circulation : 120,000

Page : 39
Col inch : 31.53

Section : ท้องเที่ยว & บริการ
PR Value : 118,237.50

มัลติวิชั่น 5 พันมิตร ขายทัวร์เกมพ็อกเก็ตมินนี่

มัลติวิชั่นทัวร์และรีสอร์ท
ผนักผู้ประกอบการใน 5 เมืองท่อง
เที่ยวหลัก เปิดตัวเกมพ็อกเก็ตมินนี่
แนวใหม่ปรับการใช้ประโยชน์มาเป็น
การซื้อใจลูกค้า ผ่านแพ็คเกจ "จ้าง
คนไปเที่ยว ที่เดียวในโลก" ขายทัวร์
ไม่หวังกำไร เน้นสร้างการรับรู้ เที่ยว
3 วัน 2 คืน ราคาไม่ถึง 3 พันบาท
แถมพ็อกเก็ตมินนี่อีกพันบาท

นายประสิทธิ์ เลี้ยวภัก
กรรมการผู้จัดการมัลติวิชั่นทัวร์และ
มัลติวิชั่น รีสอร์ท แอนด์ สปา อ่าว
นาง เปิดเผยกับ "ฐานเศรษฐกิจ" ว่าใน
ขณะนี้มัลติวิชั่น ได้ร่วมมือกับผู้
ประกอบการท่องเที่ยวใน 5 จังหวัด
ได้แก่ ทลึงเป๊ะ จ.สตูล เชียงใหม่
เชียงราย กูเกิ้ล และสมุย ในการเปิด
ตัวแพ็คเกจ "จ้างคนไปเที่ยว ที่เดียว
ในโลก" ซึ่งถือเป็นการทำการตลาด
แนวใหม่ ซึ่งไม่หวังกำไรจากการขาย
เพราะเป็นการปรับวิธีการโฆษณา
จากที่เคยใช้งบในการซื้อโฆษณา ก็
กันงบประมาณนี้มาใช้ทำแพ็คเกจราคา
พิเศษ เพื่อซื้อใจลูกค้าโดยตรงแทน

โดยจะร่วมกันจัดแพ็คเกจท่อง
เที่ยวราคาสุดคุ้ม 3 วัน 2 คืน ราคา
รวมห้องพัก โปรแกรมทัวร์ รวม
อาหารทุกมื้อ ราคาเดียวกันทั้ง 5
เมืองท่องเที่ยว คือ อยู่ที่ 2,999 บาท
ซึ่งจะเปิดขายภายในงานไทยเที่ยว
ไทย ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์
ระหว่างวันที่ 5-8 กันยายนนี้เท่านั้น
อาทิ แพ็คเกจเที่ยวทลึงเป๊ะ จะพักที่โรง
แรมทะเล สตูล สมุย พักที่โรงแรมฮิล
เลนเจอร์ เชียงใหม่พักที่สตาร์ โฮเทล
เชียงราย พักที่โรงแรมเวียงคำ ส่วน
ภูเก็ต พักที่โรงแรมเมโทรโปลิแทนซ์
นอกจากนี้ลูกค้าที่ซื้อแพ็คเกจในงาน
จะได้รับพ็อกเก็ตมินนี่ทันที 1 พัน

บาทต่อการจอง 2 ท่าน ซึ่งบริษัทได้
กันงบไว้ในส่วนนี้ 1 ล้านบาท และ
คาดว่าจะขายได้ 300 คน มีรายได้
จากการขายราว 6-10 ล้านบาท

ทั้งนี้การจัดแพ็คเกจนี้ จะ
ช่วยทำให้เกิดการส่งเสริมการเดินทาง
ท่องเที่ยวในประเทศ ที่แตกต่าง
จากผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งบริษัท
และพันธมิตรธุรกิจท่องเที่ยวใน 5
จังหวัดนี้ คาดหวังเพียงจะทำให้ลูก
ค้ารู้จักโรงแรมและมีการพูดถึงแบบ
ปากต่อปาก ทำให้โรงแรมสามารถ
รองรับลูกค้าได้เพิ่มขึ้นในอนาคต
และช่วยในเรื่องของการรักษาสมดุล
การท่องเที่ยวระหว่างกลุ่มลูกค้าคน
ไทยและต่างชาติ เพราะแม้ในปีนี้จะ
มีปัจจัยบวกเข้ามาช่วยเสริมภาพรวม
ท่องเที่ยวของไทยให้เติบโตสูงขึ้น แต่
ก็ยังนิ่งนอนใจไม่ได้ เพราะต่างชาติ
เป็นกลุ่มที่มีความกระทบกระเทือน
จากเหตุการณ์ต่างๆ อย่าง วิกฤตบาด
การเมือง มากกว่าคนไทย ดังนั้นหาก
ตลาดต่างชาติมีปัญหาโรงแรมก็จะมี
ลูกค้าคนไทยรองรับได้

แพ็คเกจ "จ้างคนไปเที่ยว ที่
เดียวในโลก" ที่จัดขึ้นล่าสุดในครั้งนี้
เป็นครั้งแรกที่มีการขายออกไปยัง 5
เมืองท่องเที่ยวหลักโดยรวมร่วมมือกับ
พันธมิตรในธุรกิจท่องเที่ยว จากเดิม
ที่มัลติวิชั่นทำแพ็คเกจนี้เฉพาะในกระบี่
เพราะจะมีโรงแรมและบริษัททัวร์อยู่
และได้รับการตอบรับที่ดี ซึ่งเริ่มขาย
ครั้งแรกเมื่อปี 2555 เที่ยวกระบี่ 3 วัน
2 คืน ราคา 1,999 บาท และทำมา
เรื่อยๆครั้งล่าสุดปรับราคาขึ้นเป็น 3
พันบาท ซึ่งจะมีการขายภายในงาน
เที่ยวทั่วไทยไปทั่วโลกในวันที่ 15-18
สิงหาคมนี้ ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ นายประสิทธิ์ กล่าวทิ้งท้าย

Date : 1-4 สิงหาคม 2556
Circulation : 120,000

Page : 46
Col inch : 51.16

Section : ศิลปะ/บทความ
PR Value : 199,524

จ้างคน...ไปเที่ยว



ชั้น 5

ประชาชาติ

ณัฐพร วัฒนวงศ์

6 ชื่อหรือไม่ว่า...ในโลกนี้มีโรงแรมที่จ้างให้คนไปนอนฟรี ๆ แถมด้วยแพ็คเกจเที่ยวฟรีอีกต่างหาก หรือหากว่าท่านไปเจอแม่พิมพ์โฆษณาว่า “จ้างคนไปเที่ยว...ที่เดียวในโลก” ...พร้อมบอกสถานที่ท่องเที่ยวพร้อมที่พักในราคาถูกแล้วจะรู้เลยว่ามันเป็นไปไม่ได้ ท่านจะเชื่อหรือไม่ และจะกล้าไปเที่ยวด้วยหรือไม่ และท่านจะเชื่อหรือไม่ว่าแคมเปญ “จ้างคนไปเที่ยว” นั้น ได้สร้างปรากฏการณ์ใหม่ขึ้นกับ “มิดเดิลวอเตอร์ แอนด์ สเปา” ที่อำเภอสามาง จังหวัดกระบี่ และธุรกิจท่องเที่ยวอย่างมหาศาลทีเดียว

“ประสิทธิ์ เจียวัก” หรือโกเล็ก บอกว่า ตนได้ลงทุนไปราว 1.170 ล้านบาท เมื่อปี 2554 สำหรับสร้างโรงแรม “มิดเดิลวอเตอร์ แอนด์ สเปา” ซึ่งเป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว ขนาด 156 ห้อง และ 15 พูลวิลล่า

ช่วงแรกที่เปิดให้บริการโรงแรมไม่มีแขกเข้ามาพัก เลยคิดแนวทางการตลาดในรูปแบบที่แปลก ๆ เพื่อให้คนทั่วไปรู้จักและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ไม่ใช่รูปแบบการโฆษณาผ่านสื่อแบบเดิม ๆ

เราลองมองว่า รูปแบบการโฆษณาที่ได้

ผลในยุคปัจจุบันคือ “การบอกต่อ” หรือที่นักการตลาดเรียกว่า “Word of Mouth”

ในระยะแรกจึงออกแพ็คเกจขายตามงานคอนซูเมอร์แฟร์ท่องเที่ยว เพื่อดึงดูดคนมาเที่ยวแบบพักโรงแรมฟรี เพื่อให้คนได้เห็นภาพคลองลัดมัลโปรดักต์ แล้วไปบอกต่อว่าเที่ยวฟรี นอนโรงแรมฟรีนั้นมันอยู่จริง

จากนั้นก็เริ่มออกแพ็คเกจราคาถูก เช่น เที่ยวกระบี่ 3 วัน 2 คืน พักที่ “มิดเดิลวอเตอร์ แอนด์ สเปา” ในราคาเพียง 1,999 บาท ฯลฯ พร้อมทั้งเดินสายเช่าพื้นที่ตามห้างสรรพสินค้าตั้งแต่เชียงใหม่ ภูเก็ต ย้ายที่ปัตตานี เพื่อเชิญชวนให้คนไทยทั่วประเทศมีโอกาสได้มาสัมผัสสินค้าและบริการของเรา

เราขายแพ็คเกจจะรู้ราคาเท่าไหร่ไหม? ถามว่า ทำแล้วขาดทุนจะทำไมเพื่ออะไร บ้าหรือเปล่า ?

“ประสิทธิ์” บอกว่า เราเองว่าตัวเลขขาดทุนนั้นคือต้นทุนด้านการตลาด และโฆษณา ประชาสัมพันธ์

พร้อมบอกว่าการให้คนเข้าไปทดลองพักฟรี เที่ยวฟรีนั้น เปรียบเสมือนค่ายคอนซูเมอร์โปรดักต์ที่ใช้รูปแบบแจกสินค้าตัวอย่างให้กลุ่มเป้าหมายได้ทดลองได้ใช้ แต่จะดีกว่าเพราะคนที่เข้ามาพักนั้นได้สัมผัสและทดลองใช้จริง ๆ ไม่เหมือนการแจกสินค้าตัวอย่าง ที่สุดท้ายแล้วก็ไม่รู้ว่าจะได้ไปนั้นจะใช้สินค้านั้นหรือไม่

เมื่อคนรู้จัก ได้ทดลองพัก ก็จะบอกต่อได้ ซึ่งถือเป็นรูปแบบการตลาดที่ทรงพลังอย่างมากในยุคปัจจุบันที่คนทั่วไป

มักใช้โซเชียลมีเดีย ซึ่งเป็นสื่อที่ทรงพลังในยุคนี้เช่นกัน

“ช่วงแรกที่ผมเปิดตัวกลยุทธ์นี้ ผมถูกผู้ประกอบการในพื้นที่ต่อว่าเยอะมากว่าเป็นคนทำให้ตลาดท่องเที่ยวเสื่อม”

“ประสิทธิ์” เสริมว่า หลังจากที่ทำกลยุทธ์ดังกล่าวไปเพียงแค่ 1 ปีเศษ ก็ได้รับการตอบรับที่ดีมาก มีคนเข้ามาพักเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ กระแสการบอกต่อก็ดี มีเสียงขอบคุณจากคนที่ได้ลองมาพัก แถมเขายังได้ฐานข้อมูลลูกค้ากว่า 60,000 คน มากอยู่ในมือ

โดยในปี 2555 ที่ผ่านมา ได้ใช้งบฯ สำหรับทำการตลาดไปแค่ 10 ล้านบาทเท่านั้น ซึ่งถือว่าน้อยมากหากเทียบกับการใช้สื่อแบบเดิม ๆ

ปัจจุบัน “มิดเดิลวอเตอร์ แอนด์ สเปา” มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ราว 80% แล้ว และเชื่อว่าจะสามารถคืนทุนได้ภายใน 10 ปีแน่นอน

ดังนั้น เพื่อเป็นการขอบคุณลูกค้าอีกครั้ง ปีนี้ทาง “มิดเดิลวอเตอร์ แอนด์ สเปา” ได้ผนึกกับพันธมิตรในจังหวัดท่องเที่ยวอื่น ๆ อาทิ เชียงราย, เชียงใหม่, ภูเก็ต, สมุย ซึ่งเป็นโรงแรมที่ได้มาตรฐานแต่ยังขาดการตลาด มาร่วมทำตลาดและขายแพ็คเกจในคอนเซ็ปต์ “จ้างคนไปเที่ยว” ในงานเที่ยวทั่วไทย ไปทั่วโลก ครั้งที่ 13 ที่จะจัดขึ้นระหว่างวันที่ 15-18 สิงหาคมนี้ ที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

“ตอนนี้โรงแรมเราอยู่ได้แล้ว ไม่ขาดทุน และเริ่มมีกำไร เราเลยขยายคอนเซ็ปต์ การตลาดดังกล่าวไปยังผู้ประกอบการในพื้นที่อื่น คาดว่าปีนี้เราจะมีพันธมิตรทั่วประเทศประมาณ 10 จังหวัด และเพิ่มเป็น 20 จังหวัดครอบคลุมทั่วประเทศ และตอนนี้เริ่มกำลังคุยกับพันธมิตรในต่างประเทศเพื่อนำการตลาดในรูปแบบของผมไปทำตลาดทั่วโลก”

และเพื่อเป็นการย้ำคอนเซ็ปต์ “จ้างคนไปเที่ยว” ให้ชัดเจนยิ่งขึ้น ในงานไทยเที่ยวไทยที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ระหว่างวันที่ 5-8 กันยายนนี้ จะขายแพ็คเกจเส้นทางทัวร์ 5 จังหวัด (หลิเป๊ะ, สมุย, ภูเก็ต, เชียงราย, เชียงใหม่) 3 วัน 2 คืน ให้คนไทยในราคาพิเศษเพียง 2,999 บาท เที่ยวบินไหนก็ได้ และใครที่จองแพ็คเกจในงานจะได้รับเงินจ้างให้เที่ยวทันที 500 บาท/คน ซึ่งในงานมีงบฯสำหรับจ้างคนไปเที่ยวถึง 1 ล้านบาท

เพราะเชื่อมั่นว่า กลยุทธ์นี้จะทำให้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมเป็นพันธมิตรจะเป็นที่รู้จักได้ในเวลาอันรวดเร็ว เช่นเดียวกับ “มัลลิกา รัสธรีย์ แอนด์ สป้า”

และที่สำคัญ ตอนนี้ “ประสิทธิ์” ยังได้จดลิขสิทธิ์คำว่า “จ้างคนไปเที่ยว ที่เดียวในโลก” ไว้เป็นของตัวเองแล้วด้วย

ดังนั้น ถ้าเห็นคำว่า “จ้างคนไปเที่ยว” ที่ไหนให้นึกถึง “ประสิทธิ์ เจียวีก” หรือ โกลีก แห่ง “มัลลิกา รัสธรีย์ แอนด์ สป้า” จังหวัดกระบี่ เพราะเขาคือ “ต้นตำรับ” ของกลยุทธ์การตลาดรูปแบบนี้

Date : 26 กรกฎาคม 2556
Circulation : 320,000

Page : B1
Col inch : 19.45

Section : ธุรกิจ-ตลาด
PR Value : 87,525

โอเพนอัป

สส โฉว

จ้างเที่ยว

หือหาสุดๆ เมื่อ “ประสิทธิ์ เจียวก๊ก” กรรมการผู้จัดการ มีเดียวิสต์ทัวร์ และมิเดียวิสต์ รีสอร์ท แอนด์ สปา ซึ่งอยู่ จ.กระบี่ ทำแคมเปญ จ้างคนไปเที่ยว ที่เดียวในโลก เน้นโปรโมตโรงแรม แบบปากต่อปาก เจาะตลาดคนไทยที่ไม่ค่อยเที่ยว ให้เห็นราคาต่อใจแล้วลองเที่ยวดู

แ่วว่าออกแคมเปญนี้มา 1 ปี เจอผู้ประกอบการ ด้วยกันเกลียดชังหน้าเป็นทิวแถว เพราะเหมือน ตัดราคารายอื่น แต่เจ้าตัวยืนยันว่าใช้แค่ระยะสั้น หมดปีนี้ก็กลับสู่ราคาปกติ แต่ก็ยังไม่ทิ้งแคมเปญ ขอ



ประสิทธิ์ เจียวก๊ก

ไปช่วยโรงแรมอื่นที่อยากกระตุ้นให้คนรู้จักแทน

แคมเปญนี้ขายทัวร์พร้อมที่พัก 3 วัน 2 คืน ราคา ต่ำกว่าต้นทุน ล่าสุดขยายไป 5 โรงแรมในเชียงราย เชียงใหม่ สมุย ภูเก็ต และหลิเป๊ะ ใครอยากรู้ต้อง ไปรอดูในงานเที่ยวทั่วไทยไปทั่วโลก วันที่ 15-18 ส.ค.นี้ และงานไทยเที่ยวไทย วันที่ 5-8 ก.ย.นี้ แ่วว่าจะกระชากใจเพิ่ม ด้วยการจ่ายให้คนจองคนละ 500 บาท สูงสุด 1 ล้านบาทด้วย ■

Date : 26 กรกฎาคม 2556
Circulation : 145,530

Page : 30
Col inch : 16.51

Section : ธุรกิจการตลาด
PR Value : 59,436

ทัวร์จัดแคมเปญ‘แจกเงินสด’ ดึงดูดลูกค้ากลยุทธ์ปากต่อปาก

ธุรกิจทัวร์-โรงแรม “มิดเดิลวอเตอร์” รุกกลยุทธ์ปากต่อปาก ทุ่มขายทัวร์ในประเทศราคาถูกต่ำ ทิ้งสร้างความประทับใจดึงดูดให้เกิดการเดินทางซ้ำ ตั้งเป้ารายได้เติบโต 16% เชื่อมักำลึงซื้อคนไทย ชีตครองสัดส่วนลูกค้าโรงแรม 90%

นายประสิทธิ์ เขียวก๊ก กรรมการผู้จัดการมิดเดิลวอเตอร์ทัวร์ และ มิดเดิลวอเตอร์แอนด์สปา จ.กระบี่ เปิดเผยว่าเตรียมเปิดตัวทัวร์เส้นทาง 5 จังหวัดให้กับลูกค้าคนไทยในราคาพิเศษ 2,999 บาทสำหรับ 3 วัน 2 คืน ซึ่งถือเป็นราคาต่ำกว่าทุน ภายใต้แนวคิด “จ้างคนไปเที่ยว ที่เดียวในโลก” ในงานไทยเที่ยวไทย วันที่ 5-8 ก.ย. ที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์การส่งเสริมตลาดรูปแบบใหม่ให้เกิดกระแสปากต่อปาก

(Word of Mouth) โดยหวังว่าจะดึงดูดลูกค้าเดินทางมาใช้บริการและเกิดความประทับใจและนำไปบอกต่อ โดยในงานนี้จะเป็นครั้งแรกที่มีการตั้งงบประมาณไว้ 1 ล้านบาท สำหรับแจกเป็นเงินสดคืนให้กับลูกค้าคนละ 500 บาท เมื่อซื้อทัวร์ 2 คืนขึ้นไปภายในงานด้วย

ทั้งนี้หลังจากเปิดบริการมิดเดิลวอเตอร์ทัวร์ เมื่อปี 2554 และเริ่มเปิดบริษัททัวร์เมื่อปี 2555 มีฐานลูกค้าเดินทางซ้ำ (Repeater) แล้วกว่า 70% หรือคิดเป็นจำนวนราว 40,000 ราย จากการใช้กลยุทธ์นำราคาต่ำกว่าทุนมากเป็นจุดขายในช่วงแนะนำสินค้า โดยบริษัทจะตั้งงบประมาณที่ต้องใช้ในการลงสื่อประชาสัมพันธ์การตลาดต่างๆ มาชดเชยส่วนต่างรายได้ที่หายไปจากการลดราคาพิเศษของลูกค้า

Date : 26 กรกฎาคม 2556
Circulation : 900,000

Page : 7
Col inch : 19.52

Section : เศรษฐกิจ/การตลาด
PR Value : 76,128

บ.ทาร์ปิงไอเดีย กินเงินสต็อกค้า กระตุ้นท่องเที่ยว

● มัลติคาร์ตบัตรวีซ่า "จ้างคนไปเที่ยว ที่เดียวในโลก" แจกเงินสต็อกให้ลูกค้าที่ซื้อบัตร หรือปลุกกระแสท่องเที่ยวจากการบอกต่อ ด้าน ททท. มีนักมือจัดละเมอชิง ไทยแลนด์ แกรนด์ เซล แฟร์ ลดราคาตั๋วเครื่องบิน

นายประสิทธิ์ เจียวก๊ก กรรมการผู้จัดการ มัลติคาร์ตบัตร และ มัลติคาร์ต วีซ่า แอนด์ สปา จ.กระบี่ เปิดเผยว่า เตรียมเปิดตัวบัตรเที่ยวเส้นทาง 5 จังหวัดใต้แก่ลูกค้าคนไทยในราคาพิเศษ 2,999 บาท สำหรับ 3 วัน 2 คืน ซึ่งถือเป็นราคาต่ำกว่าทุน ในแนวคิด "จ้างคนไปเที่ยว ที่เดียวในโลก" ในงานไทยเที่ยวไทย วันที่ 5-8 กันยายนนี้ ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์การส่งเสริมตลาดรูปแบบใหม่ให้เกิดกระแสปากต่อปาก โดยหวังว่าจะทำให้ลูกค้าเดินทางมาใช้บริการและเกิดความประทับใจและนำไปบอกต่อ

"ในงานนี้จะเป็นครั้งแรกที่มีการตั้งงบประมาณไว้ 1 ล้านบาท สำหรับแจกเป็นเงินสด

คืนให้ลูกค้าคนละ 500 บาท เมื่อซื้อบัตร 2 คน ขึ้นไปภายในงานด้วย" นายประสิทธิ์กล่าวและว่า หลังจากเปิดบริการมัลติคาร์ต วีซ่า วันที่ 2554 และเริ่มเปิดรับบัตรเมื่อปี 2555 มีฐานลูกค้าเดินทางเข้าแล้วกว่า 70% หรือคิดเป็นจำนวนราว 40,000 ราย จากการใช้จ่ายบัตรนี้ราคาต่ำกว่าทุนมาเป็นจุดขายในช่วงแนะนำสินค้า

นางวิไลวรรณ ทวีศรี รองผู้อำนวยการการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ด้านสินค้าและธุรกิจท่องเที่ยว กล่าวว่า ททท. ได้ร่วมกับ บริษัท เอ็น.ซี.ซี. เอ็กซิซิชั่นออกในเซอร์ จำกัด วัฒนา อะเมซิ่ง ไทยแลนด์ แกรนด์ เซล แฟร์ 2013 ระหว่างวันที่ 1-4 สิงหาคม 2556 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โดยมีผู้ประกอบการสินค้าและบริการจากทั่วประเทศกว่า 700 ร้านค้า ร่วมลดราคาเอาใจนักท่องเที่ยวและนักท่องเที่ยวสูงสุดถึง 80% ถือเป็น การกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศส่วนหนึ่ง

ด้าน นายปณิธาน บำรุงอินทร์พ่าย ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานจัดการประชุม บริษัท เอ็น.ซี.ซี. แมนเนจเม้นท์ แอนด์ ดิเวลลอปเม้นท์ จำกัด กล่าวว่า งานดังกล่าวถือเป็นอีกงานหนึ่งที่ผู้ประกอบการและผู้เข้าชมงานรู้จักเป็นอย่างดี เนื่องจากมีจุดขายที่แข็งแกร่ง โดยสามารถรวบรวมสินค้าและบริการชั้นนำไว้ในงานและมีการจัดโปรโมชั่นพิเศษ โดยมอบส่วนลดสูงสุดถึง 80%

Date : 5-11 สิงหาคม 2556
Circulation : 135,000

Page : 3 Section : Marketing media & it
Col inch : 39.12 PR Value : 176,040

มั่นคงวิทย์เน้นกลยุทธ์บอกต่อ เจาะกลุ่มคนไม่เคยท่องเที่ยว

มั่นคงวิทย์สับช่องตลาดท่องเที่ยวในประเทศศึก ลุยทำตลาดต่อเนื่อง เน้นกลยุทธ์บอกต่อ เจาะกลุ่มเป้าหมายคนที่ยังไม่เคยท่องเที่ยว ชูแพ็คเกจทัวร์จ้างคนไปเที่ยว หลังจากทำตลาดจนประสบความสำเร็จมาแล้วกว่า 1 ปี

นายประสิทธิ์ เจียวก๊ก กรรมการผู้จัดการ บริษัท มั่นคงวิทย์ รีสอร์ท แอนด์สปา จำกัด และบริษัท มั่นคงวิทย์ทัวร์ จำกัด กล่าวว่า บริษัทได้ลงทุนเปิดธุรกิจโรงแรมมั่นคงวิทย์ รีสอร์ท แอนด์สปา ที่จังหวัดกระบี่ เพื่อให้บริการที่พักทั้งรูปแบบโรงแรม รีสอร์ท และพูล วิลล่า เพื่อรองรับการท่องเที่ยวของจังหวัดกระบี่ที่มีแนวโน้มเติบโตสูง โดยบริษัทเริ่มเปิดให้บริการโรงแรมดังกล่าวเมื่อปี 2554 ที่ผ่านมา ปรากฏว่าได้รับการตอบรับที่ดี มีอัตราการเข้าพักเติบโตถึง 30% ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ดังนั้นบริษัทตั้งเป้าหมายคืนทุนในระยะเวลา 10 ปี

ทั้งนี้แผนการตลาดปีนี้ บริษัทจะเน้นกลยุทธ์การตลาดแบบบอกต่อ เจาะตลาดคนไทยที่ไม่เคยท่องเที่ยว โดยเปิดตัวแพ็คเกจทัวร์ "จ้างคนไปเที่ยวคนเดียวในโลก" ซึ่งเป็นแคมเปญที่บริษัทจัดลิขสิทธิ์แล้ว โดยจะจัดแพ็คเกจทัวร์พร้อมที่พัก 3 วัน 2 คืน ราคาต่ำกว่าต้นทุน เพื่อดึงคนไทยไปท่องเที่ยว และเมื่อเกิดความประทับใจจะมีการบอกปากต่อปากและกลับมาท่องเที่ยวอีก โดยกลยุทธ์ดังกล่าว

บริษัททำมาแล้วกว่า 1 ปี และจะนำกลับมาทำตลาดให้ลูกค้าเริ่มจองแพ็คเกจตั้งแต่วันที่ 15-18 สิงหาคม นี้ ในงานการท่องเที่ยว โดยจุดขายของแพ็คเกจดังกล่าว ลูกค้าจะได้ราคาพิเศษสุด ตั้งแต่ 6,500-8,500 บาท ซึ่งลูกค้าที่ซื้อทัวร์จำนวน 10,000 คนแรก จะได้รับพ็อกเก็ตมินนี่คนละ 500 บาท สามารถใช้แพ็คเกจได้จนถึง 31 ตุลาคม 2557

อย่างไรก็ตาม จากที่บริษัทได้เปิดตัว บริษัท มั่นคงวิทย์ทัวร์ เมื่อช่วงกลางปี 2554 เพื่อดำเนินธุรกิจตัวแทนจำหน่ายการท่องเที่ยว พร้อมกับเปิดตัวแคมเปญ "แพ็คเกจความใจคุณที่ไปกระบี่คนเดียว" ซึ่งให้บริการโรงแรม และพำนักรท่องเที่ยวไปท่องเที่ยวที่สำคัญต่างๆ

ของจังหวัดกระบี่ ด้วยราคาขายพิเศษเพียง 1,999 บาท/คน ซึ่งบริษัทได้จัดบูธเสนอบริการทัวร์ในงานท่องเที่ยวที่จัดในกรุงเทพฯ ปรากฏว่าได้รับการตอบรับดี และมีการทำตลาดแพ็คเกจทัวร์ดังกล่าวต่อเนื่อง ในปี 2555 ด้วย โดยขยายตลาดออกไปต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงราย เชียงใหม่ อุดรธานี ซึ่งลูกค้าให้การตอบรับที่ดี โดยฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ไม่เคยเที่ยวทะเลภาคใต้ ซึ่งจากการทำตลาดดังกล่าวมีประสิทธิภาพ และมีการบอกต่อและกลับมาเข้าพักถึง 40% จากฐาน



Interviewer Savivadee
Writer Pakazite
Photographer Panurak

หลังจากที่ออกมาโปรโมตเพื่ากะตุ้นยอดขาย “ข้าวต้มใบเตย ที่คิดยังไม่ลา” ที่กระตุ้นให้คนไปเที่ยวด้วยราคาขายแบบขอมหาสนุก คุณประสิทธิ์ ก็ยังรัก ธรรมชาติการอยู่อาศัย บ้านดงอีต๊อก และบ้านดงอีต๊อก ริออสอง แอนด์ สบาย ที่ได้ให้สินค้าบนถนนริออสองเป็นภาพธุรกิจ ทำสิ่งนี้ได้สวยงามของเขา และแผนการส่งเสริมการตลาดท่องเที่ยวทั่วไทยในอนาคตอันใกล้ที่มีเหนือใคร



“เงินทอง ตายไปก็เอาไปไม่ได้สักบาท
ชีวิตคนเรา ถ้าเที่ยวไม่ไหว
ก็ไม่รู้จะมีความสุขได้อย่างไร”

บนฟ้าฟ้าเพิกถอนแม่น้ำโรมเรนโดยทางจุดนี้ว่า เราจะ
ทำยั้งมิให้ลูกค้าน้ำโรมเรนเราก่อน และให้พนักงาน
มีงานทำด้วย กลายเป็นว่าเพิกถอนแม่น้ำเป็น
จำพวก ๆ ก่อนทางคุณ ซึ่งก่อนหน้านั้นเราเพิ่ง
เกรงใจว่า "สามใจคน" อาจจะเอาภาพทำ
โพส มีคนโกรธผิดต่อ เลยตกหนักว่า คนไทย
ก็ต้องการไปเที่ยวหาเงินไปเพิ่มกว่ามาก แต่ก็
ทางคุณอยู่ดี เพราะทำห้องพักรวมกัน 6-8 ปี
ที่ผ่านมา เพิ่งได้ตระหนักว่า อาหรณ 5-8 ปี แล้ว
ก็ควรจะค่อย ไปเที่ยวหาเงินไปเพิ่มคตนั้น ชาวป
ฟูลเนส ปา ปัพพิต ส่วนเพิกถอน Pool Villa
ก็จะสองพันกว่าบาท ก็คือให้พักรวมกัน 6-8
จะพักรวมกันน้อย เราคิดว่าถ้าไปสอยหรือพักร
เวรจนมีค่ามากอยู่แล้ว ไปโรมเรนก็ทำมาตั้งแต่
ปี 54 นอปรก่อนการเฉพาะตรงนี้ประมาณ 110
ล้านบาท ตอนนี้พักรวม 4-5 พันแล้ว ก็คือ
มีหลายต่อ พอทำมันแล้วลูกค้าจะ
ทำกับดัดแล้ว ก็ต้องไปหาเงินต่อเลย

รูปๆ แล้วคิดพิพากการไม่ทำไร แต่ที่ตามมาได้ 2-3
ร้อยล้านก็ความลับของธุรกิจที่เปิดเผยไปก็ดี
โดยไฟฟงถูกไปก็เพราะว่าได้ข่าวว่าบริษัทนั้น ไม่ค่อย
เอาใจใส่ ไม่สนใจนัก ไม่ทำอะไรเพิ่ม ไม่ทำอะไรใหม่ทำ
มาได้นาน 3 ปี ฐานะการเงินไม่ค่อยดีเท่าไหร่ ผมไปคิดว่า
คิดพิพากการอย่างนี้ด้วย ผมไปคิดกระบวนการคิดแล้ว
นิสัยมาเรื่อยๆ ถ้ามีปัญหาคงต้องแก้แบบง่ายๆ
ทุกกระบวนการมีผลก็คือความผิดพลาดที่รุนแรงซึ่งเรา
พยายามแก้ไขแล้วนะ (ดู: ภาณุพงศ์ พงษ์สุภาพ, 2556) ที่





MANDAWEE RESORT AND SPA AO NANG, KRABI

idaweeresort.com
ndaweetour.com

1, Nopparatthara 12
Thailand

2808, 075 661 444

การพักผ่อนหย่อนใจ หลายท่านมักนึกถึงทะเลที่สวยงาม ภูเขาเขียวขจี ที่เขาสุดดงภูลังกาหรือเขาบรรทัดอันสวยงาม กับประสบการณ์ การพักผ่อน ที่เปลี่ยนผ่านด้วยความสุขและด้วยบรรยากาศที่ร่มรื่นได้มาสัมผัสกับสิ่งเหล่านี้ ไปพร้อมกับคนใกล้ชิดหรือคนที่ท่านรัก 6-10 ท่าน ได้แบบส่วนตัว

ขอแนะนำ มังดาวิทย์ รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่ตบโจกยี่สิบสี่ของครอบครัวแสนอบอุ่น ด้วยแพคเกจสุดคุ้ม ทิวทัศน์สุดชิค 4 แห่ง 7 เกาะ ทิวทัศน์สุดมันส์เต็มวัน ในสถานที่สุดฮิตกับราคา ที่ "ถูกที่สุดในสามโลก" มังดาวิทย์ รีสอร์ท แอนด์ สปา ขอมอบโปรโมชั่นพิเศษสำหรับคนไทย เพียงจองบ้านพักแบบ Pool Villa ระดับ 5 ดาว ที่ได้ถูกเนรมิตให้มีความโดดเด่นและแตกต่าง ด้วย 3 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 2 ห้องนั่งเล่น 1 ห้องครัวพร้อมสระว่ายน้ำขนาดใหญ่กับ

อ่างจากุซซี่ส่วนตัวกลางบ้าน และความสะดวกสบายพร้อมสรรพ นี่คือนิยามของการพักผ่อน สมบูรณ์แบบแห่งเดียวในอำเภอวังวิเศษกระบี่ และรับสิทธิพิเศษฟรี บริการเสริมเพื่อยกระดับความสุขความสนุกที่สร้างความพึงพอใจต่อลูกค้าท่านที่มาพักผ่อน ณ มังดาวิทย์ รีสอร์ท แอนด์ สปา กับอาหาร 6 มื้อ ฟรีไวน์ขาว / แดว และสปาแบบไทย 1 ชั่วโมง บริการรถรับ-ส่ง สนามบิน / หน้าหาดทุก 2 ชั่วโมง สุดท้ายพลาดไม่ได้กับทัวร์เกาะเลด้วยสปีดโบ๊ทใหญ่ สดและไปดำน้ำชมปะการัง ท่ามกลางทิวฟ้าและทะเลสีคราม

โปรโมชั่นพิเศษสำหรับลูกค้า H Magazine Package 2 คืน 3 วัน (Pool Villa) สำหรับ 6 ท่าน ในราคาเพียง 29,999 บาท เท่านั้น จากราคาเต็ม 110,300 บาท