รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ

Premier League tour program in England

โดย

นาย พุฒินาท บุญไพศาลดิลก 5704400311

นาย สุทธิพงศ์ จตุพร 5704400223

นาย กตัญญู นวลศิริ 5704400107

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา 116-495 สหกิจศึกษา

ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคเรียนที่ 3 ปีการศึกษา 2560

หัวข้อโครงงาน	โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ	
	Premier League tour program in England	
รายชื่อผู้จัดทำ	นายพุฒินาท บุญไพศาลดิลก	5704400311
	นายกตัญญู นวลศิริ	5704400107
	นายสุทธิพงศ์ จตุพร	5704400223
ภาควิชา	การโรงแรมและการท่องเที่ยว	
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธนวรรณ ทะนันชัย	

อนุมัติให้โครงงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว ประจำภาคเรียนที่ 3 ปีการศึกษาที่ 2560

คณะกรรมการการสอบโครงงาน

.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์ ธนวรรณ ทะนันชัย)

.....พนักงานที่ปรึกษา

(คุณวิภาวี มีบุญล้ำ)

.....กรรมการกลาง

(อาจารย์ กฤป จุระกะนิตย์)

.....ผู้อำนวยการสำนักสหกิจศึกษา

(ผศ.ดร.มารุจ ลิมปะวัตเนะ)

หัวข้อโครงงาน	:	โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ
รายชื่อผู้จัดทำ	:	นายพุฒินาท บุญไพศาลดิลก
		นายกตัญญู นวลศิริ
		นายสุทธิพงศ์ จตุพร
อาจารย์ที่ปรึกษา	:	อาจารย์ธนวรรณ ทะนันชัย
ระดับการศึกษา	:	ปริญญาตรี
ภาควิชา	:	การโรงแรมและการท่องเที่ยว
คณะ	:	ศิลปศาสตร์
ภาคการศึกษา/ ปีการศึกษา	:	3 / 2560

บทคัดย่อ

การจัดทำโครงงานโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ นี้จัดทำขึ้นเพื่อสร้างโปรแกรมทัวร์รูปแบบใหม่ให้กับบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เนื่องจากกีฬาฟุตบอลในปัจจุบันของประเทศอังกฤษนั้นเป็นที่นิยมอย่างมาก ทางคณะผู้จัดทำจึงเกิดความสนใจที่จะจัดทำโปรแกรมเส้นทางการท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬาฟุตบอล โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมดจากเว็ปไซต์ต่างๆและทำการสอบถามข้อมูลจากพนักงานภายในองค์กรสำหรับการสร้างโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ ซึ่งวัตถุประสงค์ในการจัดทำโครงงานนี้ขึ้นเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวกับด้านการชมกีฬาให้มีความเข้ากันและให้มีความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางองค์กรเพื่อให้นำไปเสนอแก่ลูกค้าได้ในอนาคต

คำสำคัญ : ท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬา, โปรแกรมทัวร์ดูบอล

Project Title	:	Premier League Tour Program in England
By	:	Mr. Phutthinat Boonpaisandilok
		Mr. Katanyu Nuansiri
		Mr. Suttipong Jatoporn
Advisor	:	Miss. Tanawan Thananchai
Degree	:	Bachelor of Arts
Major	:	Hotel and Tourism Studies
Faculty	:	Liberal Arts
Semester / Academic year	:	3/2017

Abstract

This report investigated the project management of the Premier League in England. Aiming to create a new tour program for Brawn Travel Mart Co. Ltd. The football leagues in England are very popular and our teams interested in creating football league tour program. We gathered information from websites and employees in organization for creating this tour program. The main objectives were to promote tourism and sports are compatible, and we want to present new and attractive tourism programs of organizations for use in the future.

KEYWORDS : tourism for sports, tour program football

Approved by

.....

กิตติกรรมประกาศ

(Acknowledgement)

การที่ผู้จัดทำ/คณะผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561 เป็นเวลา 16 สัปดาห์ ส่งผลให้ผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานสหกิจศึกษาฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

1.อาจารย์ ธนวรรณ ทะนันชัย อาจารย์ที่ปรึกษา

2.คุณศศิร์รัช สัจพรพจนารถ ตำแหน่ง: International Operation Manager

3.คุณวิภาวี มีบุญล้ำ ตำแหน่ง: Executive officer department of Customer service

4.คุณณิชากร วงษ์ทวีทรัพย์ ตำแหน่ง: Sales Operation

และบุคคลท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจกับชีวิตของการทำงานจริงซึ่งผู้จัดทำ/คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

นายพุฒินาท บุญไพศาลดิลกนาย

นายกตัญญู นวลศิริ

นายสุทธิพงศ์ จตุพร

14 กันยายน 2561

สารบัญ

หน้า

จดหมายนำส่งรายงาน ก

กิตติกรรมประกาศ ข

บทคัดย่อ ค

Abstract ง

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....1

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงงาน.....2

1.3 ขอบเขตของโครงงาน.....2

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ.....3

บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว.....4

2.2 ความหมายการท่องเที่ยว.....6

2.3 การท่องเที่ยวเพื่อการชมกีฬา.....12

2.4 การเตรียมการเรื่องวีซ่าสำหรับเดินทางไปต่างประเทศ.....15

2.5 การตลาด.....16

2.6 การประชาสัมพันธ์.....24

2.7 พฤติกรรมนักท่องเที่ยว.....28

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3 รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ……..……32

3.2 ลักษณะการให้บริการ……...33

3.3 เกี่ยวกับบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด……..33

3.4 โครงสร้างองค์กร……34

3.5 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย……..35

3.6 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา……36

3.7 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน……..39

3.8 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน……..39

3.9 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้รวบรวมข้อมูล……40

3.10 รูปแบบการวิจัย……...40

บทที่ 4 ผลการปฏิบัติงานตามโครงงาน

4.1 เอกสารที่ต้องใช้ในการยื่นวีซ่า……..41

4.2 แบบฟอร์มสำหรับกรอกข้อมูลยื่นวีซ่าประเทศอังกฤษ……...……..43

4.3 สถานที่ตั้งของศูนย์ยื่นวีซ่าประเทศอังกฤษ…….....48

4.4 ค่าธรรมเนียมวีซ่าประเทศอังกฤษ……...…….49

4.5 ขั้นตอนการซื้อตั๋วเข้าชมฟุตบอลของสโมสรลิเวอร์พูล (Liverpool FC)……...…….50

4.6 ข้อมูลเกี่ยวกับประเทศอังกฤษ……...56

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

4.7 การเดินทางในอังกฤษ……..58

4.8 สถานที่ท่องเที่ยวตามโปรแกรม……...61

4.9 โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ……71

บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลโครงงาน…….....78

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา……...79

บรรณานุกรม

ภาคผนวก ก ภาพการปฏิบัติงาน

ภาคผนวก ข บทสัมภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา

ภาคผนวก ค บทความวิชาการ

ภาคผนวก ง โปสเตอร์

ภาคผนวก จ ประวัติผู้จัดทำ

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1 แสดงระยะเวลาในการดำเนินงานของโครงงาน……..……40

ตารางแสดงอัตราค่าบริการ……..……77

สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปที่ 3.1 โลโก้บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด……..…….32

รูปที่ 3.2 แสดงโครงสร้างองค์กรของบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด……..……..34

รูปที่ 3.3 นักศึกษาฝึกงาน……..……..35

รูปที่ 3.4 นักศึกษาฝึกงาน……..……..36

รูปที่ 3.5 นักศึกษาฝึกงาน……..……..37

รูปที่ 3.6 พนักงานที่ปรึกษา……...38

รูปที่ 3.7 พนักงานที่ปรึกษา……..……...38

รูปที่ 3.8 พนักงานที่ปรึกษา……..……...39

รูปที่ 4.1 หนังสือเดินทางบุคคลทั่วไป……..……...41

รูปที่ 4.2 สถานที่ตั้งศูนย์ยื่นวีซ่าประเทศอังกฤษ……..……48

รูปที่ 4.3 ตัวอย่างวีซ่าประเทศอังกฤษ……..……49

รูปที่ 4.4 หน้าตาของเว็บไซต์ Liverpool FC……..……..50

รูปที่ 4.5 ตารางแสดงราคาค่าตั๋วเข้าชม……..……..51

รูปที่ 4.6 โซนที่นั่งสามารถดูได้ตามสี……..……52

รูปที่ 4.7 ราคาค่าตั๋วตาม packages……..……..52

รูปที่ 4.8 ตั๋วแบบ Hospitality……..……..53

สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

หน้า

รูปที่ 4.9 ราคาตั๋วแบบ Hospitality ของแต่ละนัดการแข่งขัน……..……..……..54

รูปที่ 4.10 รายละเอียดของตั๋วแต่ละชนิด……..……..……54

รูปที่ 4.11 ราคาตั๋วแบบ Official Hospitality Ticket & Hotel Breaks……..……..…….45

รูปที่ 4.12 แผนที่ประเทศอังกฤษ……..……..……56

รูปที่ 4.13 ลอนดอน……..……57

รูปที่ 4.14 รถบัสในลอนดอน……..……..58

รูปที่ 4.15 รถไฟใต้ดิน……..……59

รูปที่ 4.16 รถโค้ช……..……..……60

รูปที่ 4.17 พระราชวังเวสต์มินสเตอร์……..……..61

รูปที่ 4.18 ลอนดอนอาย……..……..……..62

รูปที่ 4.19 พระราชวังบักกิงแฮม……..……..…..63

รูปที่ 4.20 พระราชวังวินด์เซอร์……..……..…..64

รูปที่ 4.21 สโตนเฮนจ์……..……..65

รูปที่ 4.22 เมืองบาธ……..……66

รูปที่ 4.23 พิพิธภัณฑ์น้ำแร่ร้อนโรมัน……..……..……67

รูปที่ 4.24 เมืองสแตรทฟอร์ด……..……..68

รูปที่ 4.25 Anfield Stadium……..……69

รูปที่ 4.26 ถนนอ๊อกซฟอร์ด……..……70

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การท่องเที่ยวเชิงกีฬาในปัจจุบันเป็นที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากจากคนทั่วโลก ไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยวเพื่อไปเล่นกีฬา หรือ การท่องเที่ยวเพื่อไปชมกีฬา โดยจะมีการเสริมสถานที่ท่องเที่ยวไปพร้อมกับการเล่นกีฬาหรือชมกีฬาในระหว่างการเดินทาง แต่จุดประสงค์หลักในการเดินทาง คือ การเล่นกีฬาหรือชมกีฬา โดยในปี ค.ศ. 2010 รายได้ที่เกิดจากการท่องเที่ยวเชิงกีฬามากถึง 600,000 ล้านเหรียญสหรัฐ จะเห็นได้ว่าการท่องเที่ยวในรูปแบบดังกล่าวสามารถสร้างรายได้ให้แก่อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก ซึ่งหากมีการเตรียมพร้อมในการรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้เป็นอย่างดี จะสามารถทำให้เกิดรายได้จากการท่องเที่ยวเชิงกีฬาเป็นอย่างมาก

หากนึกถึงฟุตบอลลีกนานาชาติที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก คงไม่อาจปฏิเสธได้ว่าพรีเมียร์ลีกอังกฤษเป็นฟุตบอลลีกที่ได้รับการรับรองจากผู้คนทั่วโลกว่าเป็นที่นิยมอย่างมาก โดยเฉพาะในประเทศไทยเองฟุตบอลจากลีกอังกฤษเป็นฟุตบอลที่ชาวไทยให้ความสนใจเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการติดตามการถ่ายทอดสดหรือข่าวสารต่างๆ จากทีมที่ตนเองชื่นชอบ ยกตัวอย่างทีมที่แฟนบอลชาวไทยนิยมชื่นชอบมากอย่าง เช่น ทีมแมนเชสเตอร์ ยูไนเต็ด, ทีมลิเวอร์พูล, ทีมอาร์เซน่อล, และทีมเชลซี เป็นต้น ทีมเหล่านี้เป็นทีมฟุตบอลชั้นนำของอังกฤษที่ชาวไทยและผู้คนทั่วโลกต่างชื่นชอบบรรยากาศในสนามก็เป็นส่วนหนึ่งในความชื่นชอบของผู้ที่ชม ด้วยความที่ฟุตบอลพรีเมียร์ลีก อังกฤษ เป็นวัฒนธรรมที่มีมาอย่างยาวนานเพราะฉะนั้นแฟนบอลก็มักจะตามมาให้กำลังใจทีมรักกันอย่างไม่ขาดสาย สิ่งเหล่านี้นี่เองที่ทำให้บรรยากาศการแข่งขันมีความสนุกสนานมากยิ่งขึ้น เวลาที่คนไทยดูการถ่ายทอดสดเองก็จะรู้สึกว่ามีอารมณ์ร่วมตามไปกับคนที่เข้าไปดูในสนามด้วยเช่นเดียวกัน ช่วยส่งให้การดูฟุตบอลสนุกมากยิ่งขึ้น

บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด ได้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวมากกว่า 9 ปี ซึ่งมีการนำเที่ยวแบบภายในประเทศและนำเที่ยวในต่างประเทศ การเดินทางจะเป็นแบบกรุ๊ป มีการให้บริการรับจองที่พัก มีแพ็คเกจทัวร์และแนะนำการเดินทางในสถานที่ต่างๆซึ่งได้รับความไว้วางใจอย่างดีจากลูกค้า เพราะบริษัทเน้นการบริการที่ดีมีคุณภาพและเน้นการบริการให้ประทับใจเกินกว่าที่ลูกค้าคาดหวัง ทำให้บริษัทได้รับคำชมจากการใช้บริการอย่างแพร่หลาย จากที่กล่าวมาในข้างต้นทาง

คณะผู้จัดทำมีความสนใจอย่างยิ่งในการนำสิ่งที่ชื่นชอบมาสร้างสรรค์ให้เกิดประโยชน์ จึงได้จัดทำโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ นี้ขึ้น

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงงาน

1.1.1 เพื่อจัดทำโปรแกรมเส้นทางการท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬาฟุตบอล

1.1.2 เพื่อเพิ่มความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต

1.3 ขอบเขตของโครงงาน

ในการศึกษาโครงงานสหกิจศึกษาครั้งนี้ มีขอบเขตของการศึกษาโครงงานแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

1.3.1 ขอบเขตด้านพื้นที่

บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด

1.3.2 ขอบเขตด้านระยะเวลา

ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึง วันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2561

1.3.3 ขอบเขตด้านข้อมูล

1.3.1.1 ขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษา และสอบถามข้อมูลต่างๆจากพนักงานที่ปรึกษา รวมทั้งบุคลากรของบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด

1.3.1.2 ศึกษาข้อมูลการซื้อตั๋วฟุตบอลพรีเมียร์ลีก

1.3.1.3 ศึกษาข้อมูลเส้นทางการเดินทางจากอินเตอร์เน็ตและหนังสือเดินทาง

1.4 ประโยชน์ที่จะได้รับ

1.4.1 โปรแกรมที่จัดทำขึ้นสามารถเป็นอีกทางเลือกให้บริษัทนำไปเสนอแก่ลูกค้าได้

1.4.2 เพิ่มความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางบริษัท

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาสหกิจเรื่อง โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ ของบริษัทบรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด ได้ทำการทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นกรอบและแนวทางสำหรับการศึกษาโดยมีหัวข้อดังต่อไปนี้

2.1 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

2.2 ความหมายการท่องเที่ยว

2.3 การท่องเที่ยวเพื่อการชมกีฬา

2.4 การเตรียมการเรื่องวีซ่าสำหรับเดินทางไปต่างประเทศ

2.5 การตลาด

2.6 การประชาสัมพันธ์

2.7 พฤติกรรมนักท่องเที่ยว

2.1 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว (Tourism Industry)

2.1.1 ความหมายของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว หมายถึง การประกอบกิจกรรมด้วยการนำปัจจัยการผลิตต่างๆ มาผลิตบริการอย่างใดอย่างหนึ่งในด้านการท่องเที่ยว ที่ก่อให้เกิดความสะดวกสบายหรือความพึงพอใจ และขายบริการด้านการท่องเที่ยวนั้นให้แก่ผู้เยี่ยมเยือนอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจหลายประเภท ทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรง และธุรกิจที่เกี่ยวข้องทางอ้อม หรือธุรกิจสนับสนุนต่าง ๆ การซื้อบริการของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ถือได้ว่าเป็น การส่งสินค้าออกที่มองไม่เห็นด้วยสายตา (Invisible Export) เพราะเป็นการซื้อด้วยเงินตราต่างประเทศ การผลิตสินค้า คือ บริการต่างๆที่นักท่องเที่ยวซื้อก็จะต้องมีการลงทุน ซึ่งผลประโยชน์จะตกอยู่ในประเทศและจะช่วยให้เกิด งานอาชีพอีกหลายแขนง เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ทางด้านสังคมการท่องเที่ยวเป็นการพักผ่อน คลายความตึงเครียดพร้อมกับการได้รับความรู้ความเข้าใจในวัฒนธรรมที่ผิดแตกต่างออกไปอีกครั้ง อุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นแหล่งที่มาของรายได้ใน

รูปเงินตราต่างประเทศ ซึ่งจะมีส่วนช่วยสร้างเสถียรภาพให้กับการชำระเงินได้เป็นอย่างมาก นอกจากนี้การท่องเที่ยวยังมีบาทบาทช่วยกระตุ้นให้มี

การนำเอาทรัพยากรของประเทศมาใช้ประโยชน์อย่างกว้างขวาง ที่ผู้อยู่ในท้องถิ่นได้เก็บมาประดิษฐ์เป็นหัตถกรรมพื้นบ้าน ขายเป็นของที่ระลึกสำหรับนักท่องเที่ยว ซึ่งสรุปได้ว่าบทบาทและความสำคัญของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวต่อเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (ฉันทัช วรรณถนอม,2552) มีดังต่อไปนี้

2.1.2 ด้านเศรษฐกิจ

ไทยเป็นประเทศหนึ่งที่ให้ความสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นมาอย่างมากเนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดผลประโยชน์ทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม บทบาทที่เด่นชัดบทบาทหนึ่งในช่วงหลายปีที่ผ่านมาของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวก็คือ บทบาทด้านเศรษฐกิจซึ่งอาจกล่าวได้ว่า อุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้ที่สำคัญให้ประเทศเป็นลำดับต้น โดยเฉพาะการนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจของประเทศ

2.1.3 ด้านสังคมและวัฒนธรรม

ปกติรูปแบบวิถีชีวิตของคนในสังคมในทุกๆ สังคม จะมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาอยู่แล้ว จะช้าหรือเร็วก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยจากทั้งภายนอกละภายในมาเป็นตัวกระตุ้น จะพัฒนาไปในทางที่ดีหรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยทั้งสองนั้นตลอดจนสภาพสังคมนั้นประกอบด้วย เช่นเดียวกับการที่หากสังคมใดต้องการเปลี่ยนตัวเองจากสังคมเดิมตามปกติมาเป็นสังคมที่เปิดกว้างพร้อมรับการเข้ามาของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว สังคมนั้นก็จะยิ่งมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเป็นหลายเท่าตัว เนื่องจากการท่องเที่ยวต้องเกี่ยวข้องกับภาคธุรกิจหลายฝ่าย ต้องเกี่ยวข้องกับคนหลายคน ต้องเกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมความต้องการของคนที่หลากหลายผลของการท่องเที่ยวอาจไม่ได้ส่งผลต่อการทำให้วัฒนธรรมของท้องถิ่นต้องเปลี่ยนแปลงอย่างทันทีทันใด แต่อาจค่อยๆ ซึมซับอย่างช้าๆ ธุรกิจหรือผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวภาคต่างๆที่มีความล่อแหลมต่อความรับผิดชอบในวัฒนธรรมท้องถิ่นนั้นๆ จึงควรตระหนัก หมั่นสังเกตติดตาม พัฒนานำวัฒนธรรมในสิ่งที่ดี และวัฒนธรรมภายนอกที่แตกต่างจากของตนมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแต่ต้องไม่ลืมคุณค่าวัฒนธรรมเดิมของตนด้วย

2.1.4 ด้านธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

การท่องเที่ยวก่อให้เกิดประโยชน์ในการช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม กล่าวคือ เมื่อมีการท่องเที่ยวเกิดขึ้น ย่อมทำให้ชุมชนในแหล่งท่องเที่ยวนั้นๆ เห็นคุณค่าของสิ่งแวดล้อมที่เป็นทรัพยากรการท่องเที่ยว เป็นเหตุให้มีการมีการช่วยกันรักษาสภาพภูมิทัศน์ของสิ่งแวดล้อมในชุมชน เพื่อสามารถดึงดูดให้นักท่องเที่ยวเข้ามามากขึ้น และสามารถอาศัยรายได้จากการท่องเที่ยวมาสนับสนุนในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมของแหล่งท่องเที่ยวนั้นๆ อันเป็นการนำทรัพยากรการท่องเที่ยวมาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่า

2.2 ความหมายการท่องเที่ยว

2.2.1 ความหมายการท่องเที่ยว

ในปี พ.ศ. 2506 (ค.ศ. 1963) องค์การสหประชาชาติได้จัดประชุมว่าด้วยการเดินทางและท่องเที่ยวระหว่างประเทศขึ้นที่กรุงโรม ประเทศอิตาลี และได้ให้คำจำกัดความของคำว่า “ การท่องเที่ยว ” ไว้ว่า “ การเดินทางเพื่อความบันเทิงรื่นเริงใจ เยี่ยมญาติ หรือการไปร่วมประชุมแต่มิใช่เพื่อการประกอบอาชีพเป็นหลักฐานหรือไม่พำนักอยู่เป็นการถาวร ”

องค์การท่องเที่ยวโลก (World Tourism Organization : W.T.O) ได้ให้ความหมายของการท่องเที่ยวดังนี้ “Tourism comprises the activities of the person traveling to and staying in places outside their usual environment for not more than one consecutive year for leisure, business and other purpose.” จากความหมายนี้สรุปได้ว่า การท่องเที่ยว หมายถึง การเดินทางของบุคคลจากที่อยู่อาศัยปกติไปยังที่อื่นเป็นการชั่วคราว (ไม่มากกว่า 1 ปี ติดต่อกัน) เดินทางด้วยความสมัครใจเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ ติดต่อธุระและวัตถุประสงค์ใดๆก็ได้ แต่ไม่ใช่เพื่อการประกอบอาชีพ หรือหารายได้

สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว (2546)ได้ให้ความหมายของการท่องเที่ยวไว้ว่า หมายถึง การเดินทางเพื่อผ่อนคลายความเครียด แสวงหาประสบการณ์แปลกใหม่ โดยมีเงื่อนไขว่า การเดินทางนั้น เป็นการเดินทางเพียงชั่วคราว ผู้เดินทางจะต้องไม่ถูกบังคับให้เดินทาง

ไพฑูรย์ พงศะบุตร และวิลาสวงศ์ พงศะบุตร (2542) ได้ให้ความหมายของการท่องเที่ยว (Tourism) หมายถึง การเดินทางไปเยือนสถานที่ต่างถิ่นซึ่งไม่ใช่เป็นที่พำนักอาศัยประจำของบุคคลนั้น และเป็นการไปเยือนชั่วคราวโดยไม่ใช่เพื่อเป็นการประกอบอาชีพหารายได้

จากคำนิยามและความหมายของการท่องเที่ยว (Tourism) ผู้เขียนหลายท่านได้ให้ความหมายไว้ข้างต้นสรุปได้ว่า“การท่องเที่ยว” (Tourism) หมายถึง การเดินทางของมนุษย์จากสถานที่ใดสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง หรือการเดินทางจากถิ่นพำนักที่อาศัยไปยังสถานที่อื่น เป็นการชั่วคราวด้วยความสมัครใจไป และเป็นการเดินทางด้วยเหตุผลของการท่องเที่ยวมิใช่เพื่อการประกอบอาชีพ หรือหารายได้ เช่น การเดินทางเพื่อการพักผ่อน การเดินทางเพื่อไปชมการแข่งขันกีฬา (อาทิ การแข่งขันกีฬา ซีเกมส์ โอลิมปิก เป็นต้น) การเดินทางเพื่อการศึกษา การเดินทางเพื่อประชุมสัมมนา การเดินทางเพื่อเยี่ยมเยือนญาติพี่น้อง หรือเพื่อน การเดินทางเพื่อแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม เป็นต้น

2.2.2 วัตถุประสงค์ของการท่องเที่ยว

การท่องเที่ยวจะต้องมีการเดินทางโดยสมัครใจเป็นการชั่วคราว โดยมีความมุ่งหมายหรือวัตถุประสงค์ใดก็ได้ที่ไม่ใช่เพื่อประกอบอาชีพหรือหารายได้ ซึ่งวัตถุประสงค์หรือความมุ่งหมายของการท่องเที่ยวนั้น Douglas Foster ได้เขียนไว้ในหนังสือ “Travel and Tourism Management” ว่าความมุ่งหมายหรือวัตถุประสงค์ของการเดินทางสามารถแบ่งออกได้เป็น 9 ประการ (วารัชย์ มัธยมบุรุษ ออนไลน์, 2553) ได้แก่

1. การท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนในวันหยุด (Holiday-Mass Popular Individual) เป็นการเดินทางในวันหยุดเพื่อพักผ่อนโดยไม่ทำอะไร อันเป็นการขจัดความเมื่อยล้าทางร่างกายและจิตใจจากการทำงานให้หมดไป และเรียกพละกำลังกลับคืนมา สำหรับเริ่มต้นทำงานในวันใหม่ บางคนอาจจะไปพักฟื้นเพราะป่วยไข้ มักจะถือเอาภาวะอากาศเป็นเกณฑ์ตัดสินว่าจะไปท่องเที่ยวที่ใด เช่น สถานที่บนเขาที่อากาศหนาวเย็น หรืออาจรักษาโรคผิวหนังใกล้บริเวณบ่อน้ำร้อน เป็นต้น

2. การท่องเที่ยวเพื่อวัฒนธรรมและศาสนา (Cultural Religion) เป็นการเดินทางที่ปรารถนาจะเรียนรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมหรือศาสนาของประเทศต่างๆ ที่น่าสนใจ เช่น การศึกษาชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน ชมศิลปะนานาพรรณในหอศิลป์ ชมการแสดงดนตรีหรือละครของประเทศต่างๆ นมัสการศูนย์ศาสนาที่สำคัญ เพื่อร่วมปฏิบัติศาสนากิจ เป็นต้น

3. การท่องเที่ยวเพื่อการศึกษา (Educational) เป็นการเดินทางเพื่อทำการวิจัยหรือสอนหนังสือหรือเข้าศึกษา หรือดูงานในประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งมักจะพักอยู่ในประเทศนั้นเป็นเวลานับเดือน เช่น ไปทำการวิจัยด้านสังคมวิทยาที่ประเทศอินเดีย ไปดูงานที่ยุโรป ไปบรรยายวิชาการท่องเที่ยวที่ประเทศสิงคโปร์ ไปฝึกอบรมระยะสั้นเกี่ยวกับวิชาการโรงแรมที่ประเทศฝรั่งเศส เป็นต้น

4. การท่องเที่ยวเพื่อการกีฬาและความบันเทิง (Sport and Recreation) เป็นการเดินทางที่ปรารถนาจะไปชมการแข่งขันกีฬา หรือเข้าร่วมการแข่งขันกีฬา หรือเล่นกีฬาในท้องถิ่นนั้น เช่น การชมการแข่งขันกีฬาโอลิมปิกการเข้าร่วมแข่งขันกีฬาเขต การไปเล่นสกีในฤดูหนาว เป็นต้น หรือเป็นการเดินทางเพื่อความสนุกบันเทิงใจ เช่น การเปลี่ยนบรรยากาศไปยังสถานที่ที่เงียบสงบ การชมทิวทัศน์ที่สวยงามกาไปชมการแสดงโอเปร่า การไปชมการแสดงโขน เป็นต้น

5. การท่องเที่ยวเพื่อประวัติศาสตร์และความสนใจพิเศษ (Historical and Special Interests) เป็นการเดินทางที่ปรารถนาจะไปชมโบราณสถานที่เกี่ยวโยงกับข้อเท็จจริงทางประวัติศาสตร์ เช่น ปราสาทหินพิมาย โครงกระดูกมนุษย์โบราณ เป็นต้น

6. การท่องเที่ยวเพื่องานอดิเรก (Hobbies) เป็นการเดินทางเพื่อทำงานอดิเรก เช่น ไปวาดรูปบนภูเขา ไปขี่ม้าที่ชายหาด ไปเล่นสกี เป็นต้น

7. การท่องเที่ยวเพื่อเยี่ยมญาติมิตร (Visiting Friend / Relation) เป็นการเดินทางเพื่อเยี่ยมญาติมิตรอันเป็นการสร้างสัมพันธภาพให้ดียิ่งขึ้น เช่น ไปเยี่ยมเพื่อนที่ประเทศอังกฤษ ไปเยี่ยมลูกที่ประเทศฝรั่งเศส เป็นต้น

8. การท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจ (Business) ในประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่โดยเฉพาะในสหรัฐอเมริกา แคนาดา และสหราชอาณาจักร ประชากรมักจะเดินทางเพื่อธุรกิจเป็นวัตถุประสงค์หลัก จึงเปรียบเสมือนว่าธุรกิจกับการเดินทางต้องอยู่คู่กันเสมอแม้ว่าการเดินทางเกี่ยวข้องกับธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์เกี่ยวข้องกับการทำงาน แต่ก็จัดเป็นการท่องเที่ยวอีกรูปแบบหนึ่ง เนื่องจากการเดินทางในลักษณะนี้จะสร้างรายได้ให้กับจุดหมายปลายทางที่นักธุรกิจไปเยือน และนักธุรกิจนั้นก็ไม่ได้มีวัตถุประสงค์ที่จะไปอยู่ ณ สถานที่นั้นเพื่อที่จะทำงาน หารายได้อย่างเดียว หากต้องบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ ซึ่งหมายถึงการเข้าพักในโรงแรม การใช้บริการห้องประชุม ซื้อของฝากของที่ระลึกต่างๆเดินทางท่องเที่ยวเพื่อจุดประสงค์ทางธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆคือ

8.1 การเดินทางท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจโดยทั่วไป (Regular Business Travel) หมายถึง การเดินทาไปติดต่อประสานงาน หรือเซ็นสัญญาเกี่ยวกับธุรกิจ โดยอาจมีระยะเวลาในการหยุดพักผ่อน 2-3 วัน แทรกอยู่ในการเดินทางนั้น เช่น นักธุรกิจชาวอังกฤษเดินทางมาเซ็นสัญญาหุ้นส่วนโรงแรมในประเทศไทย หรือตัวแทนขายประกันเดินทางไปเยี่ยมลูกค้า

8.2 การท่องเที่ยวเพื่อการประชุมนานาชาติ การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการท่องเที่ยวเพื่อจัดนิทรรศการนานาชาติ (Meeting, Incentive, Conference / Convention / Congress and Exhibition : MICE) ท่องเที่ยวในรูปแบบนี้กำลังได้รับความสนใจทั้งจากภาครัฐและเอกชนทั่วโลก โดยมีการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาการท่องเที่ยวในรูปแบบนี้อย่างจริงจัง เนื่องจากเห็นความสำคัญถึงภาพลักษณ์ด้านการท่องเที่ยวทั้งในระยะสั้นและระยะยาว กล่าวคือ ผู้ที่เดินทางมาในลักษณะดังกล่าวมักเป็นนักท่องเที่ยวที่มีศักยภาพสูง และมีความสามารถในการใช้จ่ายมากกว่านักท่องเที่ยวทั่วไป นอกจากนี้แม้ว่าผู้ที่มาเข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าวจะมีวัตถุประสงค์หลักในการเดินทางที่เกี่ยวข้องในเชิงธุรกิจ แต่หากคนกลุ่มนี้มีความประทับใจและมีประสบการณ์ที่ดีต่อพื้นที่ที่ได้ไปเยือนเป็นครั้งแรก ก็อาจเดินทางกลับไปยังพื้นที่นั้นอีกครั้งในรูปแบบการท่องเที่ยวเพื่อการหยุดพักผ่อนในรูปแบบอื่นๆ อีกทั้งกลุ่มคนเหล่านี้เป็นคนที่มีการศึกษาระดับสูงและมีผู้นำด้านความคิด หากเลือกที่จะมาแหล่งท่องเที่ยวใด ก็ย่อมจะสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่แหล่งท่องเที่ยวนั้นสำคัญที่นักธุรกิจแต่ละกลุ่มต้องการเหมือนกัน คือ ความสะดวกรวดเร็วในการเดินทางเนื่องจากบางครั้งอาจมีเวลาจำกัดในการติดต่อธุรกิจ และอาจต้องเดินทางหลายแห่งในคราวเดียวกัน รวมถึงความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกในการติดต่อธุรกิจ เช่น ในโรงแรมมักจะมีห้องติดต่อธุรกิจ (Business center) ซึ่งมีบริการติดต่อสื่อสารที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นโทรสาร โทรศัพท์ ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องถ่ายเอกสาร หรือแม้กระทั่ง ผู้ช่วยส่วนตัว ไว้รองรับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว

9. การท่องเที่ยวเพื่อประชุมสัมมนา (Conference Congress) เป็นการเดินทางเพื่อเข้าร่วมการประชุมสัมมนา โดยปกติการจัดรายการประชุมสัมมนาผู้จัดมักมีรายการนำเที่ยวอย่างน้อย 1 ครั้ง ทำให้ผู้เข้าร่วมประชุมสัมมนาเป็นนักท่องเที่ยวที่สมบูรณ์แบบ และเมืองใดที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยว มักจะได้รับเลือกให้เป็นที่ประชุมสัมมนา เช่น เมืองพัทยา เชียงใหม่ กรุงเทพฯ ภูเก็ต เจนิวา ปารีส เป็นต้น

2.2.3 ประเภทของนักท่องเที่ยว

ชวัลนุช อุทยาน (2560) ได้กล่าวถึง การจัดประเภทของนักท่องเที่ยวสามารถจำแนกได้หลายลักษณะ ดังนี้

1. ตามการจัดการเดินทาง

1.1 นักท่องเที่ยวแบบมวลชน (Mass Tourists) กลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีจำนวนมาก มีการเดินทางท่องเที่ยวในรายการเดียวกัน พักโรงแรมในระดับเดียวกัน รับประทานอาหาร และทำกิจกรรมการท่องเที่ยวอื่น ๆ ในแบบเดียวกัน

1.2 นักท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (EcoTourism) นักท่องเที่ยวที่เดินทางท่องเที่ยวโดยมีจุดประสงค์ที่มุ่งรักษาสภาพแวดล้อมของระบบนิเวศน์

2. ตามจำนวนมากน้อยของนักท่องเที่ยว

2.1 นักท่องเที่ยวอิสระ/นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเอง (Individual or Independent Tourist) คือนักท่องเที่ยวที่เดินทางเป็นการส่วนตัวหรือครอบครัวเดียว วางแผนการเดินทางด้วยตนเอง เดินทางเองโดยอิสระ

2.2 นักท่องเที่ยวเป็นกลุ่ม (Group Tourist) คือ นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเป็นหมู่คณะ ตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป ส่วนใหญ่จะใช้บริการของบริษัทนำเที่ยวหรือจัดกันเองเป็นหมู่คณะ

3. ตามวิธีการเดินทาง

3.1 แบบเหมาจ่าย (Package Tour) การจัดนำเที่ยวที่บริษัททัวร์เป็นผู้กำหนด รายการนำเที่ยวทั้งหมดจะเป็นแบบเหมาจ่าย โดยมีเวลากำหนดการเดินทาง มีการจัดเตรียมยานพาหนะ โรงแรม ที่พัก ร้านอาหาร สถานที่ท่องเที่ยว

3.2 แบบเบ็ดเสร็จ (Inclusive Tour) การจัดนำเที่ยวแบบนี้จะคล้ายแบบเหมาจ่าย เพียงแต่การท่องเที่ยวแบบเบ็ดเสร็จจะเป็นการจัดนำเที่ยวที่มีการกำหนดนำเที่ยวตั้งแต่ออกเดินทางจนถึงการกลับบ้านที่แน่นนอน มีเส้นทางการเดินทาง สถานที่ท่องเที่ยว ที่พักและระยะเวลาการเดินทาง โดยบริษัทอาจจัดโปรแกรมไว้หลากหลายอาจป็น3วัน 5วัน 7 วัน มีให้เลือกหลายแบบแต่ละโปรแกรมจะระบุราคา จำนวนวันเดินทาง วันที่เริ่มและวันที่สิ้นสุดการเดินทาง ที่พัก ดรงแรมและสถานที่ชัดเจน ลูกค้าไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้

3.3 แบบเป็นรางวัล (Incentive Tour) การจัดนำเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลแก่พนักงาน โดยที่ลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวจะมีส่วนร่วมในการกำหนดความต้องการในบางเรื่องหรืออาจทุกเรื่อง การจัดนำ

เที่ยวแบบนี้โดยมากนักท่องเที่ยวมักให้ผู้จัดนำเที่ยวจัดกิจกรรมระหว่างการเดินทางด้วย เช่น การจัดให้มีกิจกรรมวอล์ก แรลลี่ (walk Rally) จัดให้มีร้องคาราโอเกะ หรือจัดให้มีการมอบรางวัลแก่พนักงาน เป็นต้น

3.4 แบบเช่าเหมาลำ (Charter Tour)ารจัดนำเที่ยวเช่าเหมาลำนิยมแพร่หลายโดยเฉพาะ การจัดนำเที่ยวระหว่างประเทศ โดยบริษัทนำเที่ยวจะเช่าเหมาเครื่องบินทั้งลำ เพื่อรับนักท่องเที่ยวจากจุดหมายปลายทางหนึ่งไปยังอีกจัดหมายปลายทางหนึ่ง

4. ตามอายุ

5. ตามเพศ

6. ตามฐานะทางสังคม

7. ตามประสบการณ์และบทบาท

Cohen (1972) ได้เสนอแนวความคิดประเภทของนักท่องเที่ยว จำแนกโดยใช้ความต้องการสัมผัสกับคนในท้องถิ่น 4 ประเภท ตามแนวคิดของ

7.1 นักท่องเที่ยวมวลชนที่เดินทางเป็นหมู่คณะ (Organized mass tourist) มักซื้อโปรแกรมการท่องเที่ยวแบบเหมาจ่ายที่จัดเตรียมทุกอย่างไว้ล่วงหน้าผ่านธุรกิจนำเที่ยว นิยมเดินทางท่องเที่ยวไปยังสถานที่ยอดนิยม มีชื่อเสียง เดินทางตามรายการนำเที่ยวที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน เวลาในสถานที่ท่องเที่ยวที่จำกัด ต้องการความสะดวกสบาย แสวงหาสิ่งที่คุ้นเคย ไม่ค่อยมีโอกาสได้สัมผัสกับคนในท้องถิ่น

7.2 นักท่องเที่ยวมวลชนที่เดินทางแบบอิสระ (Individual mass tourist) ซื้อบริการบางส่วนจากธุรกิจนำเที่ยว ต้องการความอิสระในบางเวลาระหว่างการเดินทาง กำหนดกิจกรรมการท่องเที่ยวบางอย่างเอง เวลาในสถานที่ท่องเที่ยวจะไม่ถูกจำกัดเหมือนในลักษณะแรก ต้องการความสะดวกสบาย แสวงหาสิ่งที่คุ้นเคย มีโอกาสได้สัมผัสกับคนในท้องถิ่น

7.3 นักสำรวจ (Explorer) นักท่องเที่ยวที่มุ่งแสวงหาประสบการณ์ จัดการเดินทางด้วยตนเอง เลือกสถานที่ท่องเที่ยวที่ยังไม่ค่อยเป็นที่นิยม มีการสัมผัสและพูดคุยกับคนในท้องถิ่น ต้องการความสะดวกสบาย แต่ไม่จำเป็นต้องหรูหรามาก และต้องมีความปลอดภัยในระดับหนึ่ง

7.4 นักพเนจร (Drifter) มุ่งแสวงหาความแปลกใหม่ในชีวิต ปฏิเสธสิ่งต่างๆ ที่คุ้นเคย เลือกสถานที่ท่องเที่ยวที่ห่างไกลและไม่เป็นที่รู้จัก มีการปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมและวิถีชีวิตของคนในท้องถิ่น ต้องการเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนท้องถิ่นที่เดินทางไปท่องเที่ยว

2.3 การท่องเที่ยวเพื่อการชมกีฬา

การท่องเที่ยวเชิงกีฬามีการเติบโตขึ้นทั่วโลก โดยในปี ค.ศ.2010 คาดว่าเกิดรายได้จากการท่องเที่ยวรูปแบบดังกล่าวถึง 600,000 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยมีทั้งการท่องเที่ยวเชิงกีฬาที่เป็นแบบ active คือนักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมในกิจกรรมกีฬาและแบบ Passive ที่นักท่องเที่ยวเป็นเพียงผู้ชม แต่แม้ว่ามหกรรมกีฬาระดับโลกจะดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเยือนเมืองที่เป็นเจ้าภาพก็ยังมีนักท่องเที่ยวส่วนหนึ่งที่เลือกจะไม่เดินทางไปเพื่อหลีกเลี่ยงความแออัดในช่วงเวลาที่จัดงานซึ่งอาจเป็นสาเหตุให้จำนวนนักท่องเที่ยวในปีนั้นต่ำกว่าปกติ

ประเทศต่างๆใช้โอกาสในการเป็นเจ้าภาพมหกรรมกีฬาระดับโลกเป็นตัวเร่งรัดโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ของประเทศ เช่น ตัดถนนสายใหม่ การสร้างขนส่งมวลชนระบบราง การสร้างทางรถไฟเชื่อมโยงเมืองต่างๆ และการปรับปรุงสนามบิน นอกจากนั้น โรงแรมที่มีเครือข่ายทั่วโลกก็มักจะฉวยโอกาสเปิดสาขาใหม่ๆ ในเมืองที่จะเป็นเจ้าภาพจัดแข่งขันกีฬาระดับโลก และในปัจจุบันประเทศเศรษฐกิจใหม่ได้มีโอกาสแสดงศักยภาพในการเป็นเจ้าภาพจัดมหกรรมกีฬาเหล่านี้ ซึ่งหากประสบความสำเร็จก็จะส่งผลดีต่อการประชาสัมพันธ์ประเทศเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากในระหว่างการจัดงานมีการถ่ายทอดภาพไปสู่ผู้ชมทั่วโลก มีการออกแบบภาพยนตร์โฆษณาที่สามารถส่งเสริมจุดหมายปลายทางให้ปรากฏแก่สายตาคนจำนวนมาก ซึ่งหน่วยงานด้านการท่องเที่ยวจำเป็นต้องทำงานร่วมกับ event organizer อย่างใกล้ชิดเพื่อให้มั่นใจว่าสิ่งที่ดีที่สุดของประเทศได้ถูกนำเสนอออกไป

ตัวอย่างการจัดงานที่ประสบความสำเร็จเกินคาดคือการเป็นเจ้าภาพแข่งขันฟุตบอลโลก FIFA World Cup 2010 ที่สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ ซึ่งก่อนการจัดงานมีความกังวลในเรื่องของความพร้อมและความปลอดภัย แต่จากความสำเร็จที่เกิดขึ้นทำให้คาดได้ว่าจะมีรายได้จากการลงทุนและการท่องเที่ยวระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ดี การจัดมหกรรมกีฬาระดับโลกมักจะมีความเสี่ยงต่อปัญหาการคอรัปชั่นเนื่องจากมีการใช้เงินลงทุนมหาศาล และมีกำหนดการส่งมอบงานที่ไม่สามารถเลื่อนออกไปได้ จึงมักมีการว่าจ้างผู้รับเหมาที่รู้จักคุ้นเคย รวมทั้งมีความเสี่ยงของการพนันขันต่อในเกมส์การแข่งขัน

2.3.1 กีฬาที่ชื่นชอบของคนทั่วโลก

1. ฟุตบอล ฟุตบอลหรือซอคเกอร์เป็นกีฬาที่ได้รับความนิยมมากที่สุดของโลก ซึ่งมีผู้ชมหรือผู้เล่นในแต่ละปีเกินกว่า 3,500 ล้านคน มีการแข่งขันฟุตบอลโลก FIFA World Cup ทุก 4 ปี และในแต่ละปีมีการแข่งขันชิงแชมป์ของทวีปเช่น UEFA Cup ในยุโรปและ Copa Libertadores de America ในทวีปอเมริกาใต้

2. คริกเก็ต คริกเก็ตเป็นกีฬาที่ยังได้รับความนิยมในกลุ่มประเทศเครือจักรภพอังกฤษมีผู้เล่นและผู้ชมประมาณ 3,000 ล้านคน ในแต่ละปีในเอเชียใต้ ออสเตรเลีย และอังกฤษ โดยมีรูปแบบการเล่นที่แตกต่างกันไป

3. รักบี้ การแข่งขัน Rugby World Cup เมื่อปี2007สามารถดึงดูดผู้ชมทั่วโลกได้มากเป็นอับดับสาม กีฬาประเภทนี้เติบโตขึ้นทั่วโลก แต่ที่นิยมเล่นกันมากคือในยุโรป, แอฟริกาใต้ และ ออสตราเลเซีย (หมู่เกาะใกล้เคียงในมหาสมุทรแปซิฟิก)

4. เทนนิส เทนนิสเป็นกีฬาประเภทบุคคลที่เป็นที่นิยมมากที่สุดของโลกโดยมีผู้เล่นที่มีการขึ้นทะเบียนแล้วกว่า 75 ล้านคนทั่วโลก และที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนอีกเป็นจำนวนมาก การแข่งขัน Wimbledon Championships ในแต่ละปีดึงดูดผู้ชมประมาณ 500,000 คนในช่วง 2 สัปดาห์ ขณะที่ US Open มีผู้เข้าชมกว่า 720,000 คนเมื่อปี 2010

2.3.2 ประเภทของผู้เดินทางเพื่อชมกีฬา

1. Single and groups คนส่วนใหญ่ที่เดินทางเพื่อไปชมมหกรรมกีฬาที่เป็น mega event จะเดินทางเป็นกลุ่มโดยมากเป็นส่วนหนึ่งของแพ็คเกจที่จัดโดยสมาคม หรือชมรมกีฬา คนที่เดินทางโดยลำพังก็มีเป็นจำนวนมาก ลักษณะของแพ็คเกจจะขึ้นอยู่กับจุดหมายปลายทางเป็นหลัก ในกีฬาโอลิมปิก 2008 ที่กรุงปักกิ่งมีผู้ร่วมงานที่เดินทางเองน้อยแต่ในโอลิมปิก 2012 ที่กรุงลอนดอน มีผู้เข้าชมงานที่จัดการเดินทางเองเพิ่มขึ้นมากเพราะตลาดการท่องเที่ยวของสหราชอาณาจักรเติบโตเต็มที่แล้ว และมีการเข้าถึงสื่อออนไลน์ได้อย่างกว้างขวางซึ่งเอื้อต่อการเดินทางเอง

2. Families กลุ่มครอบครัวที่เดินทางเพื่อร่วมมหกรรมกีฬามีจำนวนเพิ่มขึ้นเนื่องจากปัจจุบันสนามแข่งขันยอมให้เด็กเข้าชมได้ บางครอบครัวก็เดินทางไปเชียร์สมาชิกในครอบครัวที่เข้าแข่งขัน

3. ผู้สูงอายุ มีผู้สูงอายุที่มีเงินและเวลาที่จะเดินทางไปทั่วโลกเพื่อติดตามทีมที่ชื่นชอบ และบางคนก็ยังร่วมในการแข่งขัน เช่นในการแข่งขัน Grand Masters Hockey World Cup ที่จัดขึ้นที่สาธารณรัฐแอฟริกาใต้เมื่อปี 2010 มีผู้เล่นที่อายุเกิน 60 ปี จาก 9 ประเทศ เข้าร่วมแข่งขัน

4. แฟนกีฬากลุ่มใหม่ ประเทศเศรษฐกิจใหม่หลายประเทศได้รับโอกาสเป็นเจ้าภาพมหกรรมกีฬาระดับโลกเนื่องจากการเติบโตทางเศรษฐกิจและอำนาจทางการเงิน รวมทั้งทัศนคติที่เปลี่ยนไปในหมู่องค์กรกีฬาระดับโลกก็มีส่วนช่วยสนับสนุน ทั้งนี้การเป็นเจ้าภาพจัดมหกรรมกีฬารายการใหญ่ๆ ถือเป็นก้าวแรกในการปรับปรุงภาพลักษณ์ของประเทศในสายตาของนักท่องเที่ยวนานาชาติ และกระตุ้นให้เกิดแฟนกีฬาหน้าใหม่ทั่วโลก เช่นในการแข่งขันกีฬาโอลิมปิก 2008 ที่กรุงปักกิ่ง สาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งเป็นการจัดมหกรรมกีฬาระดับโลกเป็นครั้งแรกในประเทศนี้ และรัฐบาลจีนมองเห็นโอกาสที่จะแสดงศักยภาพของประเทศสู่สายตาชาวโลก

2.3.3 การขายรายการนำเที่ยวเพื่อชมการแข่งขัน

บริษัทท่องเที่ยว Roadtrips ซึ่งมีความชำนาญในการจัดรายการท่องเที่ยวเพื่อชมการแข่งขันกีฬามีข้อเสนอในรูปแบบ customized packages เพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวและแฟนบอลที่มีจุดประสงค์หลากหลาย ตัวอย่างเช่น o travel package เน้นไปยังกลุ่มที่ต้องการเดินทางมาท่องเที่ยวเป็นเป้าหมายหลัก และมีการชมฟุตบอลเป็นเป้าหมายรอง หรือกลุ่มที่ต้องการทั้งมาเที่ยวและมาดูกีฬา จะเห็นได้จากการนำเสนอสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญของเมืองต่างๆในเว็บเพจหน้าโฆษณาของแพ็คเกจ และให้ลูกค้าปรับรายการท่องเที่ยวกับรายการชมกีฬาได้ตามชอบ

1. stage package เน้นไปยังกลุ่มแฟนบอลที่ต้องการติดตามชมทีมที่ตัวเองชอบโดยเฉพาะ ซึ่งแพ็คเกจนี้จะมีข้อเสนอให้เลือกชมการแข่งสองนัด นัดใดก็ได้ ขึ้นอยู่กับความชอบส่วนตัวของลูกค้า พร้อมกับโปรแกรม Meet & Greet ที่สนามบินแบบส่วนตัว ซึ่งหากลูกค้าต้องการจะชมการแข่งขันนัดอื่นเพิ่มหรือต้องการเดินทางไปดูการแข่งขันยังต่างเมือง ก็สามารถเลือกเป็นบริการเสริม (Optional Add-ons) ได้

2. final package เน้นไปยังกลุ่มแฟนบอลตัวจริงที่ต้องการมีส่วนร่วมเป็นส่วนหนึ่งในประวัติศาสตร์รอบชิงชนะเลิศของ Euro 2012 จะเห็นได้จากแพ็คเกจที่รวมตั๋วรอบชิงชนะเลิศเข้าไป

ด้วยเรียบร้อยแล้ว พร้อมกับโปรแกรม Meet & Greet ที่สนามบินแบบส่วนตัว ซึ่งหากลูกค้าต้องการจะชมการแข่งขันนัดอื่นเพิ่มหรือต้องการเดินทางไปดูการแข่งขันยังต่างเมือง ก็สามารถเลือกเป็นบริการเสริม (Optional Add-ons) ได้ เช่นเดียวกับ stage package

2.4 การเตรียมการเรื่องวีซ่าสำหรับเดินทางไปต่างประเทศ

รวงทอง สายสุข (2550) กล่าวว่า วีซ่า เปรียบเสมือนเอกสารตอบรับจากประเทศปลายทางที่ต้องการจะไป เพราะถึงแม้ประเทศไทยซึ่งเป็นประเทศต้นทางจะอนุญาตให้เดินทางออกนอกประเทศได้ แต่ถ้าประเทศปลายทางไม่รับเข้าประเทศ ก็ไม่สามารถเข้าประเทศนั้นได้ เพราะสิทธิที่จะรับหรือไม่รับคนเข้าประเทศถือเป็นสิทธิของประเทศปลายทาง ซึ่งจะยากจะง่ายก็ขึ้นกับประเทศที่จะเดินทางไป บางประเทศที่มีเงื่อนไขมาก กังวลผู้คนหนีเข้าประเทศ เขาจะเรียกดูเอกสารต่างๆ บางประเทศถึงกับเรียกตัวจริงไปแสดงตน จนแน่ใจว่าผู้เดินทางไม่ได้มีจุดประสงค์จะหนีเข้าประเทศเขา จึงจะอนุมัติออกวีซ่า ให้ แต่การขอวีซ่าจำเป็นจะต้องมีหนังสือเดินทางที่ประเทศต้นทางออกให้ก่อน ดังนั้นจุดเริ่มต้นของการเดินทางไปต่างประเทศก็คือ ต้องไปขอทำหนังสือเดินทางที่กระทรวงต่างประเทศก่อน การดำเนินการขอวีซ่า จะต้องไปที่สถานทูตของประเทศนั้นๆ ที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย และส่วนใหญ่จะต้องไปรับคิวตั้งแต่ช่วงเช้าเพื่อยื่นเอกสารคำร้องขอทำวีซ่า แต่บางคนอาจเลือกใช้บริการของบริษัททัวร์บางแห่งที่รับจัดการยื่นเอกสารคำร้องให้ผู้เดินทางได้ อย่างไรก็ตาม การขอวีซ่าในบางประเทศที่เข้มงวด จำเป็นที่จะต้องไปด้วยตัวเองอยู่ดี การเตรียมเอกสารให้พร้อมตั้งแต่เนิ่นๆจะดีที่สุด ไม่เช่นนั้นอาจจะต้องเสียเวลาไปสถานทูตเพื่อยื่นหลักฐานเพิ่มเติมกันหลายรอบ ปัจจุบันนี้มีการเปิดเขตเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศต่างๆ หลายกลุ่มทั้งแบบทวิภาคีและพหุภาคี เพื่ออำนวยความสะดวกให้ประชาชนในสมาชิกของกลุ่มประเทศนั้นๆ เดินทางติดต่อหากันได้ง่ายขึ้น จึงอนุโลมให้ประชาชนที่เข้าออกในกลุ่มประเทศเหล่านั้นไม่ต้องขอวีซ่าก็ได้ ประเทศไทยก็มีสนธิสัญญาในกลุ่มประเทศอาเซียน ดังนั้นการเดินทางไปเที่ยวในกลุ่มประเทศอาเซียนบางประเทศก็จะง่ายขึ้น เพราะไม่จำเป็นต้องขอวีซ่า ให้ลองเช็คข้อมูลกับสถานทูตดูว่าผู้เดินทางอยู่ในข่ายยกเว้นหรือไม่ ในกลุ่มประเทศยุโรปมีการรวมตัวกันของกลุ่มประเทศยุโรปเช่นกัน การไปเที่ยวประเทศแถบยุโรปมากกว่า 1 ประเทศ แทนที่จะต้องขอวีซ่าของทุกๆประเทศที่ไป ให้ขอเป็นเชงเก้นวีซ่า สำหรับเข้าออก ประเทศในกลุ่มเชงเก้นสะดวก ก่อนจะไปยื่นเรื่องขอวีซ่า ให้เช็คดูหนังสือเดินทางของผู้เดินทางให้แน่ใจอีกรอบหนึ่งก่อนว่ามีอายุเหลือพอหรือไม่ ส่วนใหญ่หนังสือเดินทางจะต้องต่ออายุเหลืออย่างน้อย 3-6 เดือน เขาจึงจะออกวีซ่าให้ ขออายุวีซ่าเผื่อเวลามากกว่าวันที่ผู้เดินทางจะไปจริง เช่น ถ้าจะไปยุโรป 7 วัน ขอวีซ่า 15 วันหรือ 30 วัน เผื่อมีเหตุฉุกเฉินต้องเลื่อนเวลาเดินทางไปหรือกลับจะได้มีอายุวีซ่าเหลือพอ

2.5 การตลาด

การตลาดเพื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว

(Marketing for tourism Industry)

ความหมายและความสำคัญของตลาดการท่องเที่ยว ส่วนประกอบของตลาดเพื่อการท่องเที่ยว การจัดลำดับความสำคัญของตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันการวางแผน และการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

ธุรกิจท่องเที่ยวต้องมีส่วนประกอบหลักดังนี้

1.มีจุดสนใจ(Attraction) ที่นักท่องเที่ยวจะให้ความสนใจ ยกตัวอย่างเช่น ทัชมาฮาลในประเทศอินเดีย ปิรามิดในประเทศอียิปต์ ฯลฯ จุดสนใจนี้สามารถที่จะเป็นจุดสนใจที่เกิดขึ้นใหม่หรือเป็นจุดสนใจที่มีอยู่ดั้งเดิมแล้ว จุดสนใจที่มีความสำคัญที่จะดึงดูดนักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชมซึ่งอาจเกิดขึ้นได้หลายกรณี ยกตัวอย่างเช่น บั้งไฟพญานาค สุริยุปะราคา หรือในบางกรณีอาจเป็นตัวบุคลก็ได้ เช่น หลวงพ่อคูน อย่างไรก็ดีจุดสนใจดังกล่าวสามารถเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับความสนใจของนักท่องเที่ยว

2.มีจุดหมาย(Destination) สถานที่ท่องเที่ยวควรเป็นจุดหมายหลักที่นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญ เช่น เป็นประเทศหรือเมือง หรือสถานที่ที่นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญ ตัวอย่างเช่น ประเทศอังกฤษ เป็นประเทศที่บุคคลสนใจไปเรียนภาษอังกฤษ บาหลีมีชายหาดที่สวยงาม

3.สามารถเข้าถึงได้(Accessibility) สถานที่ท่องเที่ยวต้องสามารถเข้าถึงได้ไม่ว่าจะเป็นทางใดก็ตาม การเข้าถึงได้ของนักท่องเที่ยวนี้มีส่วนสำคัญเป็นอย่างมาก ซึ่งหากนักท่องเที่ยวไม่สามรถจะเดินทางเข้าไปถึงแหล่งท่องเที่ยวได้ ก็นับว่าสถานที่ดังกล่าวยังไม่พร้อมที่จะดำเนินธุรกิจการท่องเที่ยว ตัวอย่างเช่น ใจกลางป่าอเมซอน ซึ่งไม่สามารถเดินทางไปถึงได้ หรือ ใต้ทะเลลึก ความสำคัญของความสามารถเข้าถึงได้นี้เป็นส่วนสำคัญมากต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวและมีส่วนที่ทำให้ธุรกิจการท่องเที่ยวเติบโตได้มากหรือน้อย การเดินทางสามารใช้ทั้งทางอากาศ ทางบก และทางน้ำ ซึ่งตราบใดที่นัดท่องเที่ยวสามารถเข้าถึงก็จัดอยู่ในส่วนธุรกิจการท่องเที่ยว

4.สิ่งปลูกสร้างพื้นฐาน(Infrastructure) ธุรกิจท่องเที่ยวต้องประกอบด้วยสิ่งปลูกสร้างพื้นฐานอันจะนำนักท่องเที่ยวเข้าสู่พื้นที่ได้ เช่น ถนน สนามบิน ท่าเรือ ฯลฯ สิ่งปลูกสร้างนี้อาจมิใช่สิ่งถาวร หรืออาจทำขึ้นชั่วคราว เช่น บ้านพักบนต้นไม้

5.ความสะดวกสบาย(Facilities) เป็นปัจจัยสำคัญที่นักท่องเที่ยวจะพิจารณาความต้องการเบื้องต้นของอาหาร น้ำ ที่อยู่อาศัย ยารักษาโรค และความปลอดภัย ควรจัดให้มีในแหล่งท่องเที่ยวและจะเป็นการดึงดูดนักท่องเที่ยวทำให้เกิดธุรกิจต่อเนื่อง

จากปัจจัยของธุรกิจท่องเที่ยวดังกล่าว จะเห็นได้ว่าล้วนมีความสำคัญที่จะทำให้เกิดการท่องเที่ยวหรือไม่อย่างไรก็ได้ปัจจัยดังกล่าวอาจไม่จำเป็นต้องมีครบทั้ง 5 ข้อในเบื้องต้น แต่หากจะพัฒนาการท่องเที่ยวต่อไปควรจะมีครบทั้ง 5 ข้อ

ธุรกิจด้านการท่องเที่ยวนั้นสามารถจัดแบ่งได้เป็นกลักใหญ่ๆ ได้ดังนี้

ธุรกิจที่เป็นธุรกิจโดนตรง(Tourism Industry) กล่าวคือเป็นธุรกิจที่จัดเพื่อการท่องเที่ยวโดยตรง เช่น ตัวแทนการท่องเที่ยว โรงแรม สายการบิน

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว(Tourism Related Industry) เป็นธุรกิจที่ให้บริการหรือขายสินค้าให้กับนักท่องเที่ยว ตัวอย่างเช่น ร้านอาหาร ร้านบริการล้าง-อัดรูป ร้านเสื้อผ้า ร้านขายของที่ระลึก เป็นต้น

ด้วยเหตุดังกล่าวทำให้ธุรกิจท่องเที่ยวเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจบริการที่มีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับธุรกิจอื่นๆ และบุคคลจำนวนมาก ซึ่งจะส่งผลถึงการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของเศรษฐกิจได้

การตลาดและการท่องเที่ยว(Tourism and Marketing)

การจัดแผนการตลาดทางด้านการท่องเที่ยวนั้นมีส่วนสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจและการชักจูงนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวในสถานที่เป้าหมาย หลักการตลาดเบื้องต้นที่จะนำมาพิจารณาสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. 4P

Product (สินค้า)

สินค้าทางการท่องเที่ยวนั้น แตกต่างจากจากสินค้าในกลุ่มธุรกิจอื่นโดยสิ้นเชิง สินค้าจากการท่องเที่ยวเป็นสินค้าที่ไม่สามารถจับต้องได้(Intangible Product) ก่อนการตัดสินใจซื้อ ซึ่งแตกต่างจากสินค้าอื่นๆ ที่สามรถจับต้องได้(Tangible Product) หรือทดลองใช้ หรือสัมผัสก่อนการตัดสินใจซื้อของลูกค้าจะขึ้นอยู่กับความเชื่อมั่นและความต้องการของลูกค้าโดยตรง ซึ่งการตัดสินใจดังกล่าวนั้นคือการซื้อ ความคาดหวัง (Expectation) เท่านั้น ตัวอย่างเช่น นักท่องเที่ยวซื้อแพ็คเกจทัวร์โดยคาดหวังว่า เมื่อเดินทางไปถึงจะมีผู้มารับและพาไปเยี่ยมชมสถานที่ต่างๆ คาดหวังว่าจะมีโรงแรมที่พักที่มีห้องเครื่องปรับอากาศและน้ำร้อนภายในห้อง คาดหวังว่าสายการบินจะเดินทางตรงเวลาด้วยความปลอดภัย ฯลฯ ความคาดหวังดังกล่าวเป็นการยากที่จะทราบถึงความต้องการแท้จริงของผู้ซื้อสินค้าได้ เนื่องจากผู้ขายไม่ทราบถึงความคาดหวังอันแท้จริงของลูกค้า อันเกิดจากประสบการณ์ของลูกค้าที่แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น ลูกค้าเคยพักโรงแรมระดับ 4 ดาวที่มีอุปกรณ์ภายในห้องครบครัน เมื่อลูกค้าคนดังกล่าวเดินทางไปยังสถานที่อื่น และขอจองโรงแรมระดับ 4 ดาว ความคาดหวังของลูกค้าว่ารงแรมระดับ 4 ดาว ต้องมีบริการเหมือนกันหมด อาจไม่ได้รับการตอบสนองเนื่องจากมาตรฐานที่ต่างกันของโรงแรม

ความคาดหวังนี้มักจะสูงขึ้นเรื่อยๆ และในฐานะผู้ให้บริการก็จำเป็นที่จะต้องพัฒนาตัวเองให้สูงขึ้นเช่นกัน หากผู้ให้บริการหรือผู้ประกอบการไม่ได้มีการพัฒนาธุรกิจการท่องเที่ยวที่ตนเองประกอบอยู่ก็ไม่อาจบรรลุถึงเป้าหมายได้

Price(ราคา)

การกำหนดราคาของสินค้าของการท่องเที่ยวนั้นค่อนข้างลำบาก เนื่องจากสภาวะความต้องการของตลาด(Demand) และจำนวนของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด(Supply)อีกทั้งยังมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวกำหนดราคาดังต่อไปนี้

1.ฤดูกาล(Seasonal) ความปรกติราคาสินค้าจะขึ้นอยู่กับฤดูกาลท่องเที่ยว ซึ่งในสินค้าชนิดเดียวกันอาจมีราคาที่แตกต่างกันมากกว่าเท่าตัวในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว

2. มาตรฐานการบริการ(Service Standard) ที่ต่างกันจะเป็นตัวกำหนดราคาสินค้า ซึ่งผู้ซื้อสินค้าจะต้องยอมรับในมาตรฐานดังกล่าว

1.ทิศทางและแนวโน้มความนิยม(Trend) จะเป็นตัวกำหนดราคาของสินค้าทางด้านการท่องเที่ยวและนับเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง ทิศทางและแนวโน้มความนิยมอาจแบ่งได้เป็นหลายลักษณะดังต่อไปนี้

- ลักษณะปกติตามวงจร(Lifecycle) ซึ่งจะขึ้นลงตามความนิยมภายในช่วงเวลา

- ลักษณะขึ้นลงแบบสลับ(Parabora) ซึ่งจะขึ้นลงในช่วงเวลาอันสั้นและจะสลับสับเปลี่ยนโดยต่อเนื่อง

- ลักษณะขึ้นแบบถาวร(Stable) ซึ่งจะขึ้นและรักษาระดับความนิยมอยู่โดยตลอด.

- ลักษณะขึ้นและลงอย่างรวดเร็ว(Fashion) เป็นลักษณะขึ้นและลงอย่างรวดเร็ว

2.ลักษณะของตัวสินค้าของการท่องเที่ยวเองซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงหรือลดน้อยลงได้และจะเป็นการกำหนดราคาได้ ตัวอย่างเช่น การล่องเรือชมภูเขาน้ำแข็ง ซึ่งในทุกๆปีจำนวนภูเขาน้ำแข็งจะลดน้อยลง หรือ การเที่ยวชมอุทยานเปิด ซึ่งต้องได้รับอนุญาตพิเศษ

Place(Distribution) ช่องทางการจัดจำหน่าย

การท่องเที่ยวและสินค้าที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวนั้น สามารถเปลี่ยนแปลง และเลือกช่องทางการจำหน่ายได้โดยไม่มีกฎตายตัว ซึ่งจะถูกกำหนดโดยสภาวะตลาด และผู้ประกอบการอย่างไรก็ตามช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นสามารถแบ่งได้ดังนี้

1.จัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้า(Direct Sale) หรือ (BtroC-Bussiness To Customer) ช่องทางดังกล่าวนี้อาจกล่าวได้ว่าเป็นช่องทางที่เหมาะสมกับธุรกิจขนาดเล็ก หรือกับแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับการนิยมแบบถาวร ผู้ให้บริการหรือสินค้าจะจัดจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้า โดยอาจจะใช้เครื่องมือบางอย่างเช่น Internet หรือ การโฆษณาโดยตรง สำหรับการจัดจำหน่ายในลักษณะนี้มีจุดเด่น กล่าวคือ สินค้าสามารถขายได้ราคาโดยที่มิต้องเสียค่านายหน้า และผู้ขายสามารถควบคุมระบบการขายได้โดยตรง อย่างไรก็ตามช่องทางการจัดจำหน่ายในลักษณะนี้ มีจุดด้อยและข้อจำกัดกล่าวคือสินค้า หรือบริการจะไม่สามารถขยายตลาดได้อย่างทั่วถึง และอาจจะผูกติดกับกลุ่มลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป

2. จัดจำหน่ายโดยผ่านตัวกลาง หรือ (BtoB – Bussiness to Bussiness) การจัดจำหน่ายลักษณะนี้เป็นการจัดจำหน่ายโดยการผ่านตัวกลาง ทั้งในรูปแบบของการค้าปลีก(Retail) และการค้า

ส่ง(Wholesales) ตัวอย่างเช่น ซื้อบัตรโดยสารของสายการบินไทยได้โดยผ่าน บริษัททัวร์ บริษัททัวร์กับสายการบินไทยถือว่าเป็นคู่ค้าทางธุรกิจในรูปแบบ(BtoB) และบริษัททัวร์กับลูกค้าถือว่าเป็นคู่ค้าทางธุรกิจแบบ(BtoC) การจัดจำหน่ายในช่องทางดังกล่าวจัดว่าเป็นการจัดจำหน่ายในช่องทางปกติในธุรกิจการท่องเที่ยว ซึ่งมีจุดเด่นและข้อดี กล่าวคือสามารถขยายฐานการตลาดได้กว้าง และลักษณะของลูกค้าแตกต่างกันออกไป ซึ่งถูกต้องตามหลักการตลาดแบบผสมผสาน(Mix Marketing) อย่างไรก็ตามข้อด้อยของการจัดจำหน่ายดังกล่าวสำหรับผู้ประกอบการจะต้องเสียส่วนแบ่งค่านายหน้าให้แก้ผู้ขาย อีกทั้งในบางกรณีไม่สามารถควบคุมสภาวะการตลาดหรือตอบโต้คู่แข่งได้ทันท่วงที

3. การจัดจำหน่ายโดยการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย หรือ(BtoBtoC – Bussiness to Bussiness to Customer) ช่องทางการจัดจำหน่ายในลักษณะนี้มักจะนิยมใช้ในกรณีที่ผู้ประกอบการต้องการขยายฐานการตลาดให้กว้างออกไปในประเทศต่างๆที่ตนเองไม่มีความชำนาญ หรือ ไม่มีศักยภาพเพียงพอ ตัวอย่างเช่น สายการบินของประเทศฝรั่งเศส ต้องการเปิดเส้นทางบินมายังประเทศไทย เจ้าของสายการบินไม่ทราบถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย และยังไม่พร้อมที่จะลงทุนอย่างเต็มรูปแบบในประเทศไทย จึงได้แต่งตั้งตัวแทนขึ้นเพื่อรับผิดชอบในการจัดจำหน่ายและวางแผนการดำเนินงาน ข้อดีของช่องทางดังกล่าวคือ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างรวดเร็วและเป็นการทดลองสภาวะตลาดโดยไม่ต้องลงทุน และผูกพันมาก อย่างไรก็ดีวิธีการดังกล่าว จะมีข้อเสียหากผู้ดำเนินธุรกิจที่ได้รับการแต่งตั้งขาดประสบการณ์ และไม่พร้อมจะดำเนินธุรกิจ ในปัจจุบันวิธีการจัดจำหน่ายดังกล่าวเป็นที่นิยมในกลุ่มโรงแรม โดยจะเป็นบริษัทรับจ้างบริหารโรงแรมอย่างเป็นระบบ เช่น Novotel Group หรือ Hyatt Hotel

ช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจท่องเที่ยวถือว่าเป็นหัวใจหลักในการทำตลาด ซึ่งจะมีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจได้ อนึ่ง สินค้าชนิดเดียวกันอาจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง โดยที่กลุ่มเป้าหมายของลูกค้ายังคงเป็นกลุ่มเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น สายการบินแอร์เอเชียได้เลือกช่องทางการจัดจำหน่ายในลักษณะขายตรง(BtoC) เท่านั้น โดยใช้ระบบ Internetให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าได้โดยตรง โดยอาศัยกลยุทธ์ทางด้านราคาเป็นจุดดึงดูดจากการวางแผนดังกล่าวถือว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการจัดจำหน่าย และการวางจุดขายของสินค้า(Product Position)ที่แตกต่างโดยสิ้นเชิง

Promotion การจัดการส่งเสริมการขาย

การจัดการส่งเสริมการขายถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญในการจัดการตลาดของสินค้าทางด้านการท่องเที่ยวนอกจากกลยุทธ์ทางด้านราคาหรืออื่นๆ การจัดการส่งเสริมการขายของสินค้าทางด้านการท่องเที่ยวนั้นสามารถจัดทำได้หลายลักษณะดังต่อไปนี้

1. การจัดส่งเสริมการขายแบบเน้นในตัวสินค้าเอง(Product Promotion) เป็นการจัดส่งเสริมการขายโดยตรงสร้างความคุ้นเคยในตัวสินค้า (Product Awareness) อาจใช้กลยุทธ์หลายวิธี เช่น การโฆษณา การลดราคา การจับรางวัล หรือข้อเสนอราคาพิเศษ

2.การจัดส่งเสริมการขายแบบร่วมกับสินค้าอื่น(Joint Promotion) เป็นการจัดส่งเสริมการขายโดยร่วมกับสินค้าอื่นๆ ที่อาจจะเกี่ยวข้องกับธุรกิจการท่องเที่ยวหรือไม่ก็ได้ เช่น ซื้อตั๋วเครื่องบินแถมโรงแรม ซื้อของในห้างสรรพสินค้าสามารถจับรางวัลแพ็คเกจทัวร์ การจัดส่งเสริมการขายในลักษณะนี้ถือว่าเป็นการสร้างคุณค่าเพิ่ม(Value Added) ให้กับตัวสินค้าโดยมิได้เน้นกลยุทธ์ทางด้านราคาเป็นหลัก การจัดลักษณะดังกล่าวจะมีผลดีต่อการกระตุ้นตลาด หากสินค้าร่วมเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับในตลาดอยู่แล้ว หรือเป็นสินค้าที่ตลาดมีความต้องการสูง อย่างไรก็ตามข้อเสียของการจัดส่งเสริมการขายในลักษณะนี้ อาจเกิดขึ้นหากไม่สามารถให้บริการได้ตามความต้องการ เช่น ซื้อตั๋วแถมโรงแรม แต่ไม่สามารถจองห้องพักได้ตามความต้องการ

3. การจัดส่งเสริมการขายแบบการเน้นที่เครื่องหมายการค้า(Brand Awareness)เป็นการจัดที่ไม่เน้นการขายหรือกลยุทธ์การตลาดอื่นใด ส่วนใหญ่จะใช้การโฆษณา การบริจาค หรือกิจกรรมทางสังคมอื่นๆ เพื่อสร้างภาพ(Reputation) และเน้นให้เครื่องหมายการค้าออกสู่มวลชนเป็นส่วนใหญ่ ตัวอย่างเช่น สายการบินสนับสนุนทีมนักกีฬา

จากที่กล่าวมาข้างต้นถึงความสำคัญของธุรกิจท่องเที่ยวที่สัมพันธ์กับหลักการตลาดเบื้องต้นนั้นจะเห็นได้ว่า กลยุทธ์ทางด้านการตลาดมีความจำเป็นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องนำหลักการดังกล่าวมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจด้านการท่องเที่ยว อนึ่งยังมีข้อปลีกย่อยของการวางกลยุทธ์ทางการตลาดอื่นๆอีก นอกเหนือจากหลักการเบื้องต้นดังกล่าว ดังต่อไปนี้

1.การจัดการวางแผนองค์การ ควรวางหลักการในการดำเนินธุรกิจอย่างชัดเจนโดยจัดวางหลักการของธุรกิจตามลักษณะหรือตามแนวทางการดำเนินงานโดยจำแนกได้ดังนี้

1.1 บริษัทตัวแทนท่องเที่ยว(Travel Agent) จัดแบ่งตามลักษณะของนักท่องเที่ยวได้ดังนี้

- Inbound Tour หรือทัวร์ของนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เข้ามาเที่ยว

- Outbound Tour หรือคนในประเทศเดินทางออกนอกประเทศ

- Domestic Tour หรือการท่องเที่ยวภายในประเทศ

- Ticketing Agent หรือตัวแทนจำหน่ายตั๋วเครื่องบิน และสำรองที่นั่ง โดยไม่เน้นการขายแบบทัวร์ที่เดินทางเป็นกลุ่มใหญ่

- Marketing presentation Agent รับจัดและบริหารการตลาดให้กับสินค้าด้านการท่องเที่ยว เช่นสายการบิน โรงแรม

1.2 โรงแรมหรือที่พักจัดแบ่งได้ตามลักษณะของอุปกรณ์อำนวยความสะดวกและลักษณะของโรงแรมตามมาตรฐานของสมาคมโรงแรมโลก(World Organisation of Hotel) จัดแบ่งดังนี้

1.21 โรงแรมระดับ 5 ดาว ขึ้นไป

1.22 โรงแรมระดับ 4 ดาว

1.23 โรงแรมระดับ 3 ดาว

1.24 ห้องเช่าหรือบ้านเช่า

1.3 ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวตามที่ได้กล่าวแล้วข้างต้นว่าธุรกิจที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวนั้นมีมากมาย ซึ่งหากผู้ประกอบการสามารถจัดวางองค์กรได้ถูกต้องก็จะสามารถนำความสำเร็จมาได้

2.การจัดบุคลากร

บุคลากรถือว่าเป็นส่วนสำคัญมาก เนื่องจากงานทางด้านการท่องเที่ยวนี้เป็นงานบริการระหว่างบุคคลและความพอใจในตัวสินค้าและบริการจะขึ้นอยู่กับบุคคลที่ได้รับบริการ สิ่งสำคัญที่สุดในตัวบุคลากรในธุรกิจการท่องเที่ยวนี้จำเป็นต้องมีจิตใจรักการบริการ (Service Mind) มีความกระตือรือร้นต่องาน และมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี

3.การจัดเตรียมสินค้า

นอกเหนือจากหลักการทางด้านการตลาดทั่วไปแล้ว การจัดเตรียมสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด ฤดูกาล ก็มีความสำคัญ การจัดเตรียมสินค้าควรจะวางแผนในระยะสั้น และระยะยาวควบคู่กันไป โดยเตรียมแผนในรอบ 6-12 เดือน และระยะ สั้นรายเดือน หรือรายสัปดาห์ พร้อมทั้งสรุปรายละเอียดการสำรองที่นั่งหรือการจองห้องพักให้เรียบร้อยก่อนหน้าการเปิดขาย ทั้งนี้การจัดเตรียมสินค้าควรพิจารณาถึงปัจจัยรอบข้างเช่น วันหยุดช่วงเทศกาล ช่วงปิดภาคเรียน ฯลฯ

4.การจัดวางแผนการขายล่วงหน้า และการใช้สื่อการขาย

ขั้นตอนดังกล่าวมีความสัมพันธ์โดยเฉพาะธุรกิจการโรงแรม เนื่องจากการวางแผนการขายล่วงหน้าสามารถ วางแผนด้านราคา แบ่งตลาดเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ ตัวอย่างเช่น โรงแรมหนึ่งมีห้องพัก จำนวน 100 ห้อง ได้ขายล่วงหน้าโดยให้ราคาพิเศษ กับกรุ๊ปทัวร์จากประเทศญี่ปุ่น คิดเป็นจำนวน 20% ของจำนวนห้องพักทั้งหมด และได้มีการจองล่วงหน้าจากหลายประเทศอีก 40% ของจำนวนห้องทั้งหมด จากข้อมูลดังกล่าว ผู้บริหารควรนำมาพิจารณาถึงจำนวนห้องที่เหลือว่า สามารถที่จะจำหน่ายในระดับราคาใดเพื่อที่จะได้ราคาเฉลี่ยสูงสุด และความเสี่ยงต่อการยกเลิกของการจองมากน้อยเพียงใด

การเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจในด้านการท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬา โดยเฉพาะการชมฟุตบอล มีทั้งชายและหญิง แบ่งกลุ่มเป้าหมายเป็นสามช่วงอายุ คือกลุ่มอายุ 15 -25 ปี กลุ่มอายุ 26-35 ปีและกลุ่ม0อายุ 36 – 45 ปี ครอบคลุมทั้งกลุ่มนักเรียน นักศึกษา กลุ่มทำงานผู้ประกอบอาชีพค้าขาย นักธุรกิจ พนักงานบริษัท รวมทั้งกลุ่มคนโสด และกลุ่มเป้าหมายที่มีครอบครัวแล้ว ซึ่งต่างให้ความสนใจในการรับชมฟุตบอลเป็นอย่างมากและอยากจะรับชมการแข่งขันของทีมที่ตนเองชื่นชอบโดยสัมผัสบรรยากาศภายในสนามจริงๆ

2.6 การประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์ (Public Relations) เป็นคำที่ใช้กันอย่างแพรหลายโดยเฉพาะอย่างยิ่งหน่วยงานภาครัฐทั้งนี้เพราะ การประชาสัมพันธ์เป็นกิจกรรมเพื่อสร้างความเข้าใจ และความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างชุมชน และกลุ่มคนประเภทต่างๆ วิรัช ลภิรัตนกุล (2546 : 2, 22) ได้

กล่าวถึงความสำคัญของการประชาสัมพันธ์ว่าเพื่อการชักจูงประชามติ (public opinion) ด้วยวิธีการติดต่อสื่อสาร (communication) เพื่อให้กลุ่มเป้าหมาย (target publics) เกิดมีความรู้ ความเข้าใจ และความรู้สึกนึกคิดที่ดีต่อหน่วยงาน องค์การ สถาบัน การประชาสัมพันธ์จึงเป็นการเผยแพร่ ที่เป็นในเชิงการสร้างสรรค์ที่ก่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจแก่ประชาชน เป็นงานส่งเสริมสัมพันธภาพระหว่างหน่วยงาน หรือกลุ่มประชาชนที่เกี่ยวข้องจึงเป็นการสร้างค่านิยม (goodwill) แก่กลุ่มประชาชนต่างๆ ด้วยวิธีการบอกกล่าว (inform) ชี้แจงให้ประชาชนได้ทราบถึงนโยบาย วัตถุประสงค์ และสิ่งซึ่งองค์การ สถาบันได้ทำลงไป ในขณะที่ รัตนวดี ศิริทองถาวร (2546 : 17) ได้กล่าวถึงการประชาสัมพันธ์ต่อธุรกิจว่า การประชาสัมพันธ์เป็นการดำเนินความพยายามขององค์การ สถาบัน หรือหน่วยงานต่างๆ ในการแสวงหาความร่วมมือจากประชาชน ตลอดจนสร้างภาพลักษณ์ (image) และรักษาทัศนคติที่ดีของประชาชนเพื่อให้ประชาชนยอมรับ สนับสนุนและให้ความร่วมมือ การประกอบธุรกิจนั้นต้องเกี่ยวข้องกับประชาชนหลายกลุ่ม หากได้รับความร่วมมือและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับประชาชนทุกกลุ่มก็จะทำให้การประกอบธุรกิจประสบผลสำเร็จ

1. ศาสตร์และศิลป์ของการประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์ที่เป็นศาสตร์ ศาสตร์ในที่นี้หมายถึงวิทยาการ ความรู้ ความเชื่อถือที่กำหนดไว้เป็นระบบระเบียบที่พึงเชื่อถือได้ สามารถศึกษาค้นคว้าหาความจริงได้อย่างมีระเบียบแบบแผน และมีระบบวิชาการประชาสัมพันธ์ เป็นวิชาที่มีระเบียบแบบแผน มีเหตุมีผลและอาจศึกษาเรียนรู้ได้จากตำราต่างๆ เป็นการศึกษาค้นคว้าหาหลักและทฤษฎีที่น่าเชื่อถือได้ไว้ใช้เป็นแนวทาง ในการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ มีการศึกษาค้นคว้าถึงกระบวนการในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ของมนุษย์ เพื่ออธิบายและวิเคราะห์พฤติกรรมของมนุษย์ที่มีปฏิกิริยาสัมพันธ์ต่อกันในสังคม รวมทั้งการศึกษาวิจัยถึงประชามติ และความสัมพันธ์กันระหว่างกลุ่มบุคคลกับองค์กรสถาบันที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น สิ่งต่างๆ เหล่านี้สามารถศึกษา เรียนรู้วิธีการ และถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้อื่นได้ ฉะนั้น จึงกล่าวได้ว่า วิชาการประชาสัมพันธ์อยู่ในขอบเขตของศาสตร์ทางด้านสังคมวิทยา

2. หลักการและวัตถุประสงค์ของการประชาสัมพันธ์

1.การบอกกล่าวหรือชี้แจงเผยแพร่ให้ทราบ คือการบอกกล่าวชี้แจงให้ประชาชนทราบถึงนโยบาย วัตถุประสงค์ การดำเนินงาน และผลงาน หรือกิจกรรมต่างๆ ตลอดจนข่าวคราวความเคลื่อนไหวขององค์กร สถาบันให้ประชาชนและกลุ่มประชาชนที่เกี่ยวข้องได้ทราบ และรู้เห็นถึงสิ่งดังกล่าว ทำให้สถาบันเป็นที่รู้จัก เข้าใจ และเลื่อมใส ตลอดจนทำให้ประชาชนเกิดความรู้สึกที่ดีที่เป็นไปในทางที่ดีต่อองค์การ สถาบัน ทำให้ได้รับความสนับสนุนร่วมมือจากประชาชน

2.การป้องกันและแก้ไขความเข้าใจผิด เป็นการประชาสัมพันธ์เพื่อป้องกัน (preventive public relations) ซึ่งมีความสำคัญมาก เพราะการป้องกันไว้ก่อนย่อมดีกว่าทีต้องมาแก้ไขในภายหลัง โดยฝ่ายที่มีหน้าที่รับผิดชอบต้องค้นหาสาเหตุที่อาจก่อให้ประชาชนเกิดความเข้าใจผิดในสถาบัน แล้วหาแนวทางในการให้เกิดความเข้าใจที่ดีต่อสถาบันก่อนที่จะมีความเข้าใจผิดนั้นๆ เกิดขึ้น

3.การสำรวจประชามติ เป็นการสำรวจวิจัยประชามติ เพราะการดำเนินการประชาสัมพันธ์อย่างมีประสิทธิภาพต้องรู้ถึงความรู้สึกนึกคิดของประชาชน หรือ ประชามิติ (public opinion) โดยจะต้องทราบว่าประชาชนต้องการอะไร ไม่ต้องการอะไร เพื่อตอบสนองสิ่งต่างๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการและไม่ต้องการของประชาชนที่เกี่ยวข้อง การทำการสำรวจวิจัยจึงเป็นสิ่งที่สำคัญในการดำเนินการประชาสัมพันธ์

3. การดำเนินงานประชาสัมพันธ์

การดำเนินงานประชาสัมพันธ์ หรือการปฏิบัติงานประชาสัมพันธ์ขององค์การเป็นกิจกรรมที่มีลำดับขั้นตอนการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่องค์การต้องการ โดยต้องดำเนินอย่างต่อเนื่องเรียกว่า PR wheel หรือกงล้อประชาสัมพันธ์ที่หมุนต่อเนื่องกันไปไม่มีวันหยุดนิ่ง วิมลพรรณ อากาเวท (2546 : 24-25) วิรัช ลภิรัตนกุล (2546 : 217) และ รัตนาวดี ศิริทองถาวร (2546 : 91-92) ได้กล่าวถึงการดำเนินงานประชาสัมพันธ์ว่ามีขั้นตอนการดำเนินงาน 4 ขั้นตอน

4.สื่อและการสื่อสารเพื่อการประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ

ในการติดต่อสื่อสารประชาสัมพันธ์เพื่อเผยแพร่ การบอกกล่าว กระจายข่าวสารต่างๆ ของสถาบัน องค์การ หรือหน่วยงานไปยังประชาชนกลุ่มเป้าหมาย จำเป็นต้องใช้สื่อเป็นตัวกลางในการถ่ายทอดซึ่งจำเป็นต้องเลือกใช้สื่อและเรียนรู้ถึงคุณสมบัติและลักษณะของสื่อประเภทต่างๆ เพื่อให้สามารถเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสมกับการดำเนินงานตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นการประชาสัมพันธ์ที่จะประสบผลสำเร็จได้ผลดีประการใดย่อมขึ้นอยู่กับการใช้สื่อเป็นปัจจัยสำคัญ ปัญหาจึงอยู่ที่จะเลือกใช้สื่ออย่างไรจึงจะไปถึงกลุ่มเป้าหมายที่ดีที่สุดเหมาะสมที่สุด ชัยนันท์ นันทพันธ์ (2549 : 64-65) และวิมลพรรณ อากาเวท (2546 : 28-41) ได้จำแนกประเภทสื่อเพื่อการประชาสัมพันธ์แบ่งออกเป็น 4 ประเภท

5. เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกับการประชาสัมพันธ์

1. สารสนเทศเพื่อการประชาสัมพันธ์

ข้อมูล คือ ข้อเท็จจริง ความจริงที่เกิดขึ้น เมื่อได้ผ่านกระบวนการประมวลผลแล้วจะได้ สารสนเทศ การประชาสัมพันธ์องค์การ สถาบันต่างก็มีวัตถุประสงค์ที่เป็นในทิศทางเดียวกันคือ ต้องการสร้างความเข้าใจ สร้างความน่าเชื่อถือ และรณรงค์เรื่องใดเรื่องหนึ่ง เสกสรร สายสีสด (2549 : 197) ได้จัดประเภทของการประชาสัมพันธ์ทางอินเตอร์เน็ต สามารถแบ่งได้ตามวัตถุประสงค์ได้ 4 แบบ ได้แก่ 1) การประชาสัมพันธ์องค์กรทั่วไป 2) การประชาสัมพันธ์ในด้าน company profile 3) การแจ้งข้อมูลข่าวสาร และ 4) เน้นการขายสินค้า ดังนั้นข้อมูล สารสนเทศที่องค์กรและหน่วยงานจะประชาสัมพันธ์จึงต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ดังกล่าว พอสรุปเป็นข้อมูล สารสนเทศที่จำเป็นดังรายละเอียดดังนี้

1. การประชาสัมพันธ์องค์กรทั่วไป เป็นการให้ข้อมูลทั่วไปขององค์กร ได้แก่การสร้างภาพลักษณ์ขององค์กร โดยไม่ได้มุ่งหวังผลประโยชน์ทางธุรกิจ

2. การประชาสัมพันธ์องค์กรในด้าน company profile เป็นการให้ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับองค์กร โดยมากเป็นองค์กรเอกชน ไม่เน้นการขายสินค้า ได้แก่ข้อมูล ชื่อองค์กร ที่อยู่ วิสัยทัศน์ พันธกิจ นโยบาย การติดต่อสื่อสาร รายชื่อบุคลากร เป็นต้น

3. การแจ้งข้อมูลข่าวสาร เป็นการแจ้งข่าวสารโดยเน้นการเผยแพร่สินค้าหรือบริการที่มีอยู่ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเข้ามาค้นหาข้อมูล แต่ไม่เน้นการขาย แต่เน้นการแจ้งข่าวสารของสินค้ากลุ่มเป้าหมายหลากหลาย

4. เน้นการขายสินค้า เป็นการเผยแพร่ข้อมูลของสินค้า และการส่งเสริมการจำหน่าย เน้นการส่งเสริมสินค้าใหม่เพื่อให้ผู้บริโภคสนใจ

2. เทคโนโลยีสมัยใหม่กับการประชาสัมพันธ์

ในยุคสังคมข้อมูลข่าวสาร (information age) ทำให้โลกของการสื่อสารเป็นโลกที่แคบลง คนในโลกสามารถติดต่อสื่อสารได้อย่างไร้ขีดจำกัดด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบต่างๆ เช่น อินเตอร์เน็ต มือถือ เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันถือเป็นช่องทางสำคัญในการแลกเปลี่ยนข่าวสาร ติดต่อสื่อสาร หรือข้อเสนอแนะระหว่างองค์การ บริษัท และประชาชนกลุ่มเป้าหมาย ทำให้การประชาสัมพันธ์ขององค์การสถาบัน สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพเพราะสามารถเข้าถึงประชาชนที่เกี่ยวข้องได้ทุกที่ ทุกเวลา สามารถให้ข้อมูลข่าวสารได้อย่างครบถ้วน สิ่งดังกล่าวได้เปลี่ยนแปลงวิธีการสื่อสารแบบเดิมไปอย่างสิ้นเชิง โดยการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มาใช้ในงานประชาสัมพันธ์ มีการใช้ไปรษณีย์อิเลคทรอนิกส์ หรือจดหมาย

อิเลคทรอนิกส์ (e-mail) แทนการใช้จดหมายหรือการส่งโทรสาร (fax) และโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีการใช้หนังสือพิมพ์อิเลคทรอนิกส์ แทนหนังสือพิมพ์ มีการสนทนาแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่สามารถเห็นหน้าผู้รับผู้ส่งทั้งในอินเตอร์ด้วยโปรแกรมเฉพาะเช่น Skye หรือด้วยโทรศัพท์มือถือระบบ 4G มีการให้ข้อมูลองค์การสถาบันในอินเตอร์เน็ตด้วยเว็บไซต์ (world wide web : www) ทั้งภาพ เสียง และสื่อผสม (multimedia) รวมทั้งสามารถปฏิสัมพันธ์กับประชาชนที่เกี่ยวข้อง และอื่นๆ อีกมากมาย

การประชาสัมพันธ์ท่องเที่ยวเป็นการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารต่างๆ จากหน่วยงานไปยังนักท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้องหรือกลุ่มเป้าหมายโดยการใช้สื่อต่างๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์หน้าหนังสือพิมพ์ หนังสือเดินทาง ฯลฯ แต่ในปัจจุบันโลกออนไลน์นั่นสามารถกระจายข่าวได้มากและรวดเร็วกว่า จะทำให้ผู้คนมากมายได้เห็นถึงข้อมูลข่าวสารต่างๆที่ทางองค์กรหรือบริษัทได้เผยแพร่ให้ผู้ที่มีความสนใจในข่าวสารที่แจ้งไปได้รับรู้ และจะต้องทำอย่างสม่ำเสมอต้องคอยตรวจกระแสและทัศนคติของผู้รับสารว่ามีความคิดเห็นอย่างไรต่อข้อมูลข่าวสารของทางองค์กร เพื่อที่จะนำมาปรับปรุงแก้ไขในส่วนนั้นให้ผลงานมีความสนใจมากขึ้น

2.7 พฤติกรรมนักท่องเที่ยว

พฤติกรรมนักท่องเที่ยว เป็นการกระทำทุกอย่างของนักท่องเที่ยวไม่ว่าการกระทำนั้นนักท่องเที่ยวจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม และบุคคลอื่นจะสังเกตการกระทำนั้นได้หรือไม่ก็ตามก็เพื่อมุ่งตอบสนองสิ่งใดสิ่งหนึ่งในสภาพการณ์ใดสภาพการณ์หนึ่ง โดยพฤติกรรมภายนอกของนักท่องเที่ยว (Tourist’s Overt Behavior) เป็นพฤติกรรมที่ผู้อื่นสังเกตได้โดยอาศัยประสาทสัมผัส ส่วนพฤติกรรมภายในของนักท่องเที่ยว (Tourist’s Covert Behavior) เป็นการทำงานของอวัยวะต่างๆ ภายในร่างกายรวมทั้งความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์ที่ถูกควบคุมอยู่ภายในจะมีความสัมพันธ์กัน โดยพฤติกรรมภายในจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมภายนอกเป็นส่วนใหญ่

องค์ประกอบของพฤติกรรมนักท่องเที่ยวนั้นมีองค์ประกอบสำคัญ 7 ประการ คือ

1. เป้าหมาย หมายถึง พฤติกรรมนักท่องเที่ยวทุกๆ พฤติกรรม จะต้องมีเป้าหมายในการกระทำ เช่น นักท่องเที่ยวกลุ่มอนุรักษ์ต้องการ เกียรติยศโดยการแสดงให้ผู้อื่นเห็นว่าตนเดินทางท่องเที่ยวโดยที่สภาพแวดล้อมในสถานที่ตนเดินทางยังคงสภาพความสมบูรณ์ของระบบนิเวศน์ดังเดิม

2. ความพร้อม หมายถึง ความมีวุฒิภาวะ และความสามารถในการทำกิจกรรมเพื่อตอบสนองต่อความต้องการ เช่น นักท่องเที่ยวกลุ่มที่รักความผจญภัย นิยมไต่เขา ปีนหน้าผา ต้องมีความพร้อมทั้งสภาพร่างกายและจิตใจแล้วสามารถจะทำกิจกรรมที่ตนชอบได้

3. สถานการณ์ หมายถึง เหตุการณ์หรือโอกาสที่เอื้ออำนวยให้เลือกกระทำกิจกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการ เช่น การท่องเที่ยวตามหมู่เกาะ ควรกระทำในยามคลื่นลมสงบ ไม่ควรทำในขณะที่มีพายุฝนฟ้าคะนอง

4. การแปลความหมาย หมายถึง วิธีการคิดแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่พอใจมากที่สุดในสถานการณ์หนึ่ง ๆ เช่น เวลาสิบสองนาฬิกา เป็นเวลาที่นักท่องเที่ยวควรเป็นเวลาที่นักท่องเที่ยวควรหยุดพักรับประทานอาหารกลางวัน

5. การตอบสนอง คือ การตัดสินใจกระทำกิจกรรมตามที่ตนได้ตัดสินใจเลือกสรรแล้ว เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ เช่น นักท่องเที่ยวได้ตัดสินใจที่จะเดินทางท่องเที่ยวในช่วงวันหยุด เพื่อพักผ่อน ดังนั้นนักท่องเที่ยวจะต้องวางแผนการเดินทาง และจัดการดำเนินการล่วงหน้าในการกระทำกิจกรรมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ตั้งแต่กิจกรรมการกำหนดสถานที่ท่องเที่ยว กิจกรรมการเดินทาง กิจกรรมการจองที่พัก เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง

6. ผลลัพธ์ที่ตามมา คือ ผลจากการกระทำหนึ่ง ๆ อาจได้ผลตามที่คาดหมายไว้หรืออาจตรงกันข้ามกับความคาดหวังที่ตั้งใจไว้ เช่น นักท่องเที่ยวได้มีกำหนดการเดินทางไว้เพื่อมาพักผ่อนวันหยุดในประเทศไทย แต่ปรากฏว่าในเวลานั้นเกิดการชุมนุมที่สนามบิน และทำให้สนามบินต้องปิดทำการ เครื่องบินไม่สามารถลงจอดได้ มีผลลัพธ์ทำให้นักท่องเที่ยวไม่สามารถบรรลุผลตามที่คาดหมายไว้ได้

7. ปฏิกิริยาต่อความผิดหวัง คือ ความรู้สึกที่เกิดขึ้นเมื่อสิ่งที่กระทำลงไปไม่บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ จึงต้องกลับมาแปลความหมาย ไตร่ตรอง เพื่อเลือกหาวิธีใหม่ๆ มาตอบสนองความต้องการ หรืออาจจะเลิกความต้องการไป เพราะเห็นว่าเป็นสิ่งที่เกินความสามารถ เช่น การก่อวินาศกรรมในเมืองมุมไบ ประเทศอินเดียในเดือนพฤศจิกายน ปี 2008 นักท่องเที่ยวที่ตั้งใจจะเดินทางไปเมืองดังกล่าว จะต้องเกิดความผิดหวังเพราะเกิดความกังวลด้านความปลอดภัย และอาจล้มเลิกความตั้งใจในการเดินทาง หรืออาจเปลี่ยนเส้นทางไปเมืองอื่นที่ปลอดภัยกว่า

ลักษณะของพฤติกรรม

พฤติกรรมเกิดขึ้นจากสาเหตุหลายประเภทเนื่องจากแต่ละบุคคลต่างก็มีความคิดหรือเหตุผลเป็นของตัวเองแตกต่างกันออกไป โดยทั่วไปการเกิดพฤติกรรมของมนุษย์จะมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. ต้องมีสาเหตุ ปกติแล้วการที่คนแสดงพฤติกรรมออกมาจะต้องมีสาเหตุว่าพฤติกรรมนั้นเกิดมาจากสาเหตุอะไร

2. ต้องมีสิ่งจูงใจ เมื่อคนเกิดความต้องการขึ้นก็จะต้องการหาเหตุผลหรือหาสิ่งจูงใจเพื่อให้บรรลุถึงความต้องการนั้น

3. ต้องมีเป้าหมาย การแสดงออกของพฤติกรรมโดยทั่วจะต้องมีเปาหมาย เพื่ให้บรรลุผลสำเร็จตามที่ได้ตั้งใจไว้

การเกิดพฤติกรรม

พฤติกรรม คือ การแสดงความรู้สึกของคนที่มีผลต่อ บุคคล สัตว์ สิ่งของ ที่สามารถแสดงออกได้ทั้งด้านบวกและด้านลบ

1.เกิดจากการอบรมเลี้ยงดู

2. เกิดจากการอบรมสั่งสอน

3.เกิดจากการศึกษา

4.เกิดจากสื่อมวลชน

การบริโภค (Consume)

การใช้ประโยชน์จากสินค้าและบริการทั้งในรูปของการบริโภคและอุปโภค ซึ่งการบริโภคหมายถึงการใช้ประโยชน์จากสินค้าโดยการนำเข้าสู่ร่างกาย ส่วน อุปโภคจะหมายถึง การใช้ประโยชน์จากสินค้านั้นโดยไม่ต้องผ่านเข้าสู่ร่างกาย

ในปัจจุบันการรับชมกีฬาประเภทต่างๆ นั้นผู้คนทั่วโลกจะสามารถรับชมได้หลายช่องทาง โดยที่ตนเองไม่ต้องไปถึงสถานที่ที่มีการจัดการแข่งขัน เช่น รับชมผ่านทางโทรทัศน์ หรือรับชมผ่านโทรศัพท์ในเว็บสื่อออนไลน์ต่างๆ แต่ยังมีกีฬาประเภทหนึ่งที่ผู้คนทั่วโลกต่างให้ความสนใจเป็นอย่างมาก และมักจะมารับชมกันแบบติดขอบสนามนั่นคือ ฟุตบอล สาเหตุที่ทำให้ใครหลายๆ คนจากทั่วทุกมุมโลก อยากเข้ารับชมฟุตบอลกันแบบติดขอบสนามมากกว่าที่จะรับชมผ่านทางโทรทัศน์หรือผ่านทางโทรศัพท์ เช่น

1.ได้อรรถรสที่สมจริง

2.รู้สกอร์ทันที

3.ได้สัมผัสบรรยากาศของการเชียร์แบบจริงๆ

4.ได้มิตรภาพใหม่ๆ

5.สามารถดูในสนามแข่งได้หลายมุมมอง

ทั้งนี้ ไม่ว่าจะเชียร์กีฬาฟุตบอลทางไหนก็ตาม จะติดขอบสนามก็ดี จะทางโทรทัศน์ก็ดี หรือจะทางสื่อต่าง ๆ ทางอื่น ๆ ก็ดีแต่ปัจจัยที่ทำให้ผู้คนเข้ารับชมก็มีหลายอย่าง เช่น ด้านราคาค่าตั๋ว ด้านเวลา สถานที่ในการจัดการแข่งขัน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค แต่ถ้าหากเป็นทีมที่ตนเองชื่นชอบหรือติดตามเชียร์มาอย่างยาวนาน ปัจจัยต่างๆเหล่านี้ก็มักจะเป็นปัจจัยรองในการตัดสินใจเพื่อที่จะเข้ารับชม

บทที่ 3

รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

ภาพที่ 3.1 โลโก้บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด (ที่มา : https://bit.ly/2nWOQOR)

ชื่อสถานประกอบการ: บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด

ที่ตั้งของสถานประกอบการ: 59 หมู่ที่ 11 ซอย จรัญสนิทวงศ์ 35 ถนจรัญสนิวงศ์ แขวงบางพรม เขต ตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร 10170

3.2 ลักษณะการให้บริการ

1. ประกอบกิจการนำเที่ยวแบบนำเที่ยวภายในประเทศ (Domestic)

2. นำเที่ยวต่างประเทศ (Outbound)

3. การจัดนำเที่ยวเข้าประเทศไทย (Inbound)

4. การเดินทางแบบกรุ๊ปเหมา (incentive)

5. แพ็คเกจทัวร์ (Package Tour)

6. รับจองห้องพัก และแนะนำการเดินทางในสถานที่ต่างๆ

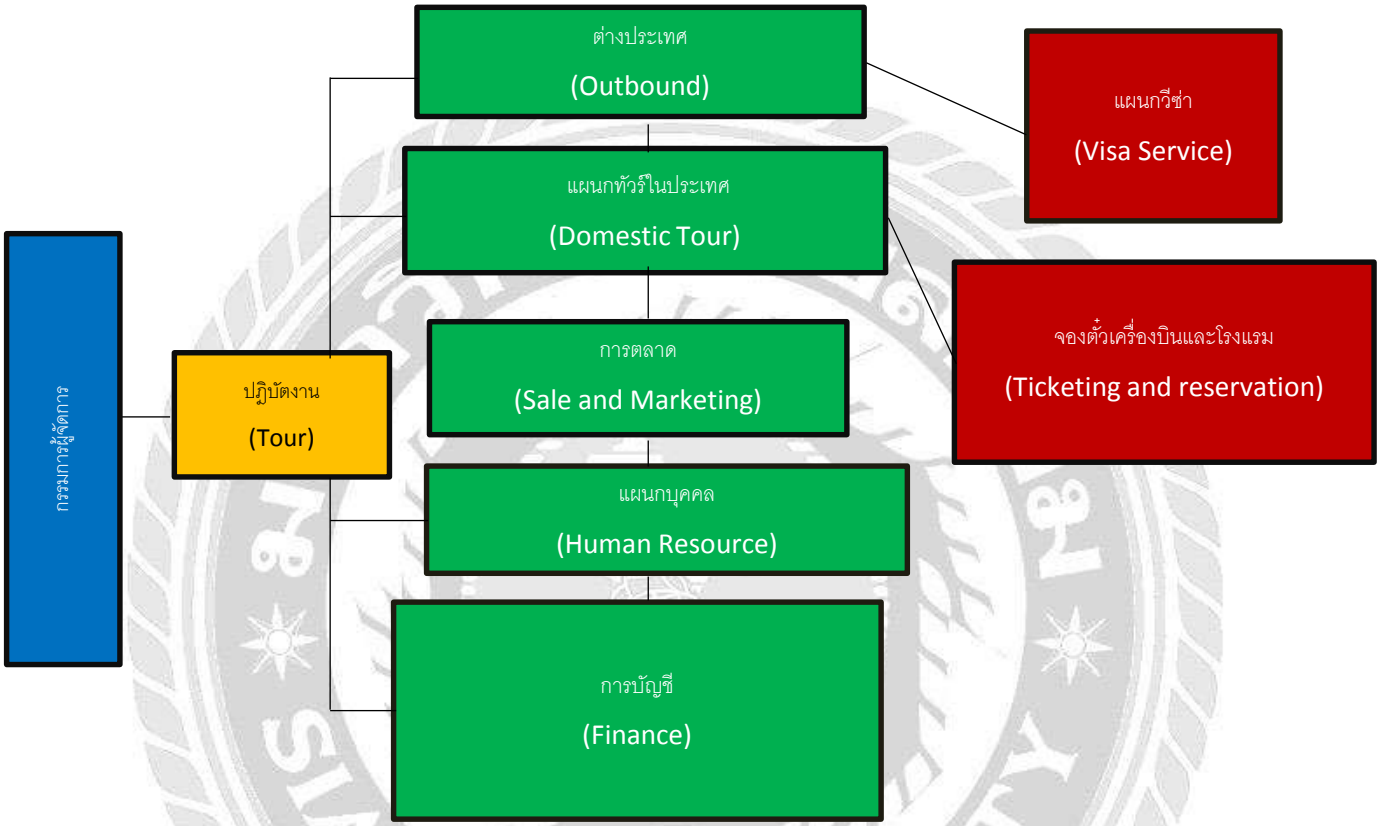
7. บริการเรียบเรียงเอกสารการยื่นวีซ่าเพื่อผ่านเข้าประเทศ

8. บริการรับจองตั๋วเครื่องบินและร้านอาหาร

3.3 เกี่ยวกับบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด

บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด ได้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวมากกว่า 9 ปี ซึ่งได้รับความไว้วางใจอย่างดีจากลูกค้า เพราะบริษัทเน้นการบริการที่ดีมีคุณภาพและเน้นการบริการให้ประทับใจเกินกว่าที่ลูกค้าคาดหวัง ทำให้บริษัทได้รับคำชมจากการใช้บริการอย่างแพร่หลาย บริษัทได้ก่อตั้ง ตั้งแต่ พ.ศ.2549 ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท

3.4 โครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 3.2 แสดงโครงสร้างองค์กรของบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด

(ที่มา : ผู้จัดทำโครงงาน)

3.5 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

ภาพที่ 3.3 นักศึกษาฝึกงาน นายพุฒินาท บุญไพศาลดิลก

ชื่อนักศึกษา : นายพุฒินาท บุญไพศาลดิลก

ตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย : พนักงานทั่วไป

หน้าที่ความรับผิดชอบหลัก

1. ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ อย่างเช่น โรงแรม ร้านอาหาร หรือหน่วยงานของภาครัฐ เป็นต้น

2. รวบรวมข้อมูลเพื่อจัดทำโปรแกรมทัวร์

3. ทำ Presentationโปรแกรมท่องเที่ยวเพื่อนำไปใช้ในการนำเสนอลูกค้า

4. เตรียมอุปกรณ์ ในการออกทัวร์

5. เตรียมซื้ออุปกรณ์ เสบียงในการออกทัวร์

6. จัดหาอุปกรณ์เพื่อทำกิจกรรมต่างๆ

ภาพที่ 3.4 นักศึกษาฝึกงาน นายกตัญญู นวลศิริ

ชื่อนักศึกษา : นายกตัญญู นวลศิริ

ตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย : พนักงานทั่วไป

หน้าที่ความรับผิดชอบหลัก

1. ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ อย่างเช่น โรงแรม ร้านอาหาร หรือหน่วยงานของภาครัฐ เป็นต้น

2. รวบรวมข้อมูลเพื่อที่จะทำโปรแกรมทัวร์

3. ทำ Presentation ไว้นำไปเสนอลูกค้า

4. เตรียมของซื้อของอุปกรณ์ เสบียง ในการออกทัวร์

5. เรียบเรียงเอกสารในการยื่นวีซ่า

6. แสกนเอกสารเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานของบริษัท

ภาพที่ 3.5 นักศึกษาฝึกงาน นายสุทธิพงศ์ จตุพร

ชื่อนักศึกษา : นายสุทธิพงศ์ จตุพร

ตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย : พนักงานทั่วไป

หน้าที่ความรับผิดชอบหลัก

1. ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ อย่างเช่น โรงแรม ร้านอาหาร หรือหน่วยงานของภาครัฐ เป็นต้น
2. รวบรวมข้อมูลเพื่อที่จะทำโปรแกรมทัวร์
3. ทำ Presentation ไว้นำไปเสนอลูกค้า
4. เตรียมของซื้อของอุปกรณ์ เสบียง ในการออกทัวร์
5. ดูแลความเรียบร้อยของอุปกรณ์ก่อนออกทัวร์
6. รักษาความสะอาดในออฟฟิต
7. จัดทำอุปกรณ์เพื่อทำกิจกรรมต่างๆ

3.6 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา

ภาพที่ 3.7 พนักงานที่ปรึกษาคุณศศิร์รัช สัจพรพจนารถ

ชื่อพนักงานที่ปรึกษา: คุณศศิร์รัช สัจพรพจนารถ

ตำแหน่ง: International Operation Manager

ภาพที่ 3.6 พนักงานที่ปรึกษาคุณวิภาวี มีบุญล้ำ

ชื่อพนักงานที่ปรึกษา: คุณวิภาวี มีบุญล้ำ

ตำแหน่ง: Executive officer department of Customer service

ภาพที่ 3.8 พนักงานที่ปรึกษาคุณณิชากร วงษ์ทวีทรัพย์

ชื่อพนักงานที่ปรึกษา: คุณณิชากร วงษ์ทวีทรัพย์

ตำแหน่ง: Sales Operation

3.7 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน

ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ. 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2561

3.8 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

1. ปรึกษากับพี่เลี้ยงเรื่องของการทำโครงงานสหกิจศึกษาในส่วนของชื่อหัวข้อและเนื้อหา

2. ศึกษาและรวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงงานและศึกษาขั้นตอนการปฏิบัติงาน

3. เริ่มทำการศึกษาและเขียนโครงงานที่จะนำเสนอโครงงานว่ามีขั้นตอนการทำงานอย่างไรบ้าง โดยมีพี่เลี้ยงในสถานที่ฝึกงานคอยให้คำปรึกษา

4. สรุปและรายงานผลการดำเนินการ

5. จัดทำเอกสารประกอบโครงงานโดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาคอยให้คำแนะนำในการทำรูปเล่มโครงงาน

ตารางที่ 3.1 แสดงระยะเวลาในการดำเนินงานของโครงงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	พ.ค.61	มิ.ย.61	ก.ค.61	ส.ค.61
1. ตั้งหัวข้อของโครงงาน	⟷			
2. ศึกษาและค้นคว้ารวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงงาน	⟷	⟷		
3. เริ่มเขียนโครงงาน		⟷	⟷	
4. สรุปและรายงานผลการดำเนินการ			⟷	⟷
5. จัดทำเอกสารประกอบโครงงาน			⟷	⟷

3.9 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้รวบรวมข้อมูล

อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ : 1. คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ค

2. เอกสาร

อุปกรณ์ซอฟต์แวร์: 1. โปรแกรม Microsoft Word

2. โปรแกรม Microsoft PowerPoint

3.10 รูปแบบโครงงาน

การศึกษาโครงงานเรื่องโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ เป็นการศึกษาหาข้อมูลจากเว็บไซต์ต่างๆ และโดยวิธีการสอบถามจากบุคคลากรภายในองค์กร เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการจัดโปรแกรมทัวร์

บทที่ 4

ผลการปฏิบัติงานตามโครงงาน

4.1 เอกสารที่ต้องใช้ในการยื่นขอวีซ่าอังกฤษ

1. แบบฟอร์มคำร้อง ขอวีซ่าออนไลน์ กรอกข้อมูลครบถ้วน

2. หนังสือเดินทาง (Passport) ที่มีอายุการใช้งานเหลือมากกว่า 6 เดือนและหนังสือเดินทางเล่มเก่า (ถ้ามี)

ภาพที่ 4.1 หนังสือเดินทางบุคคลทั่วไป (ที่มา : https://bit.ly/2uJzyRz)

3. การยื่นวีซ่าอังกฤษไม่ต้องนำรูปไปด้วย เพราะต้องไปถ่ายรูปที่ศูนย์รับยื่นฯในวันที่ไปยื่นขอวีซ่า

4. สำเนาบัตรประชาชน

5. สำเนาทะเบียนบ้าน

6. กรณีไปเยี่ยมเยียนญาติ ครอบครัว คนรักหรือเพื่อน ต้องแสดงหลักฐาน การติดต่อซึ่งกันและกัน เช่น จดหมาย อีเมล์ ใบเสร็จค่าโทรศัพท์ หรือ สำเนาหนังสือเดินทาง หน้าที่มีตราประทับเข้าเมืองไทย เป็นต้น

7. หลักฐานการทำงาน

7.1 การเงินย้อนหลังอย่างน้อย 6 เดือน เช่น สมุดบัญชีเงินฝาก, หนังสือรับรองจากธนาคาร (ตัว จริงและสำเนา)

7.2 กรณีเปลี่ยนบัญชีเป็นเล่มใหม่ ให้ท่านถ่ายสำเนาสมุดบัญชีมาทั้งสองเล่ม (ทั้ง เล่มเก่า-เล่ม ใหม่)

7.3 หนังสือจดทะเบียนธุรกิจ หรือหนังสือจดทะเบียนพาณิชย์

7.4 จดหมายรับรองจากสถาบันการศึกษา (ภาษาอังกฤษ)

7.5 จดหมายรับรองการทำงาน (ภาษาอังกฤษ) ระบุตำแหน่ง เงินเดือน อายุการทำงาน และวัน ลาหยุดงาน

8. ใบจองตั๋วเครื่องบิน

9. หลักฐานการจองที่พัก / โรงแรมในอังกฤษ

10. กรณีไปเยี่ยมเยียนญาติ ครอบครัว คนรักหรือเพื่อน เอกสารต้องแสดงหลักฐานการติดต่อซึ่งกันและกัน เช่น จดหมาย อีเมล์ ใบเสร็จค่าโทรศัพท์ หรือ สำเนาหนังสือเดินทาง หน้าที่มีตราประทับเข้าเมืองไทย เป็นต้น

11. สำหรับผู้ที่อายุต่ำกว่า 18 ปีบริบูรณ์ เดินทางคนเดียว หรือ เดินทางกับผู้อื่นที่มิใช่บิดา-มารดา หรือผู้ปกครอง ต้องมี หนังสือยินยอม จากบิดา-มารดา หรือผู้ปกครอง

12. หนังสือหรือ จดหมายเชิญจากบริษัทหรือหน่วยงานในประเทศอังกฤษ (สำหรับวีซ่าธุรกิจ)

13. โปรแกรมการเดินทาง

หมายเหตุ : ผู้เดินทางที่มีอายุตั้งแต่ 5 ปี ต้องยื่นขอวีซ่าด้วยตนเอง ที่ศูนย์รับคำร้องขอวีซ่าประเทศอังกฤษ ซึ่งจะมีการสแกนลายนิ้วมือและถ่ายรูป

****ระยะเวลาในการดำเนินการ 15 วันทำการ****

4.2 แบบฟอร์มสำหรับกรอกข้อมูลยื่นวีซ่าประเทศอังกฤษ

Brawn Travel Mart
บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เลขที่ 59 หมู่ 11 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์
แขวงบางพรม เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทร. 0 28648775-6 แฟกซ์ 0 2418 2841

แบบฟอร์มสำหรับกรอกข้อมูลยื่นวีซ่าประเทศอังกฤษ

วันที่เดินทางเข้าประเทศอังกฤษ .....

วันที่เดินทางออกจากประเทศอังกฤษ .....

ข้อมูลส่วนตัว

ชื่อ / นามสกุล .....

ชื่อ / นามสกุลเดิม (กรณีเคยเปลี่ยน) .....

ที่อยู่ปัจจุบัน (ที่ติดต่อได้สะดวก) .....

.....

โทรศัพท์มือถือ .....

E-mail .....

ที่อยู่อาศัย

บ้านที่ท่านอยู่อาศัย อาศัยมา ..... ปี .....เดือน

☐ เป็นเจ้าของเอง ☐ เช่าอยู่อาศัย

☐ อาศัยอยู่กับครอบครัว ☐ อื่นๆ ระบุ .....

หนังสือเดินทาง

หนังสือเดินทางเลขที่ ..... วันที่ออก .....หมดอายุ .....

ท่านมีหนังสือเดินทางเล่มอื่น ที่ต้องการยื่นร่วมด้วย ..... เล่ม โปรดระบุรายละเอียด :

	หนังสือเดินทางเลขที่	สถานที่ออก	วันที่ออก	วันหมดอายุ
1.				
2.				
3.				

สถานะภาพ

☐ โสด ☐ สมรส ☐ สมรสแต่ไม่ได้จดทะเบียน ☐ หย่า ☐ แยกกันอยู่ ☐ ม่าย

Brawn Travel Mart
บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เลขที่ 59 หมู่ 11 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์
แขวงบางพรม เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทร. 0 28648775-6 แฟกซ์ 0 2418 2841

การทำงาน

☐ พนักงาน ☐ เป็นเจ้าของกิจการ ☐ นักเรียน ☐ เกษียณ ☐ ไม่ได้ทำงาน

ชื่อบริษัทที่ทำงาน .....

ที่อยู่ .....

.....

เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน .....

วันที่ท่านเริ่มงาน (ระบุ เดอน ปี) .....

กรณีเป็นพนักงาน หรือ เจ้าของกิจการ โปรดระบุ

ตำแหน่งงาน .....

ท่านมีรายได้หลักจากหักภาษีแล้วต่อเดือน .....บาท

บรรยายลักษณะงานของท่าน .....

รายได้และเงินออม

☐ มีรายได้ประจำอย่างอื่น

หากมีรายได้ประจำอย่างอื่น โปรดระบุ :

☐ เบี้ยเลี้ยงและเงินฝากประจำจากครอบครัว ☐ บำนาญ ☐ การลงทุน ☐ รายได้อื่น

จำนวนเงินทั้งหมดที่ได้ ในหนึ่งปี .....บาท

☐ เงินออม

หากมีเงินออม โปรดระบุ : .....บาท

☐ ฉันไม่มีทั้งเงินออมหรือรายได้อื่น

ท่านวางแผนจะใช้จ่ายเงินเท่าไหร่ตอนอยู่สหราชอาณาจักร .....บาท

ค่าใช่จ่ายของท่านต่อเดือน ..... บาท

จะมีบุคคลอื่นช่วยออกค่าใช้จ่ายในการเดินทางหรือไม่ ☐ มี ☐ ไม่มี

หาก " มี " โปรดระบุ : ☐ ครอบครัว/เพื่อน ☐ นายจ้าง/บริษัท ☐ บริษัท/องค์กรอื่น

พวกเขาจะช่วยออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด ..... บาท

ทำไมพวกเขาถึงออกค่าใช้จ่ายสำหรับการเดินทางของท่าน (ระบุเหตุผล)

.....

Brawn Travel Mart
บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เลขที่ 59 หมู่ 11 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์
แขวงบางพรม เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทร. 0 28648775-6 แฟกซ์ 0 2418 2841

ชื่อ ของผู้ที่ออกค่าใช้จ่าย .....

ที่อยู่ .....

.....

ท่านมีเพื่อนหรือญาติอยู่ในประเทศอังกฤษหรือไม่ ☐ มี ☐ ไม่มี หาก " มี " โปรดระบุ

ชื่อ นามสกุล .....

วัน เดือน ปี เกิด ..... สัญชาติ ..... ความสัมพันธ์ .....

เบอร์โทรศัพท์ ..... E-mail .....

เพื่อนหรือญาติของท่านได้รับอนุญาตให้อยู่ในประเทศอังกฤษในสถานะอะไร

☐ มีวีซ่าชั่วคราว / หนังสือเดินทางเลขที่ .....

☐ พำนักอยู่ในประเทศอังกฤษ ถาวร / หนังสือเดินทางเลขที่ .....

☐ ไม่มีวีซ่าและไม่ได้พำนัก ถาวร ที่ประเทศอังกฤษ

☐ ไม่สามารถติดต่อญาติได้

<u>ข้อมูลเกี่ยวกับทุกคนที่พึ่งพาท่านเรื่องการเงิน</u>

ท่านมีบุคคลที่ต้องการให้ท่านช่วยเหลือทางด้านการเงินหรือไม่ ☐ มี ☐ ไม่มี

หาก " มี " โปรดระบุ :

ชื่อ – นามสกุล .....

วัน เดือน ปี เกิด ..... ความสัมพันธ์ .....

บุคคลนี้อาศัยอยู่กับท่านหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

บุคคลผู้นี้เดินไปประเทศอังกฤษกับท่านหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

<u>ข้อมูลครอบครัว</u>

ข้อมูล บิดา

ชื่อ-นามสกุล .....

วัน เดือน ปี เกิด ..... เชื้อชาติ ..... สัญชาติ .....

อาศัยอยู่กับท่านในขณะนี้หรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

หาก " ไม่ " โปรดระบุที่อยู่ .....

.....

เดินทางไปพร้อมกับท่านหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

Brawn Travel Mart
บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เลขที่ 59 หมู่ 11 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์
แขวงบางพรม เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทร. 0 28648775-6 แฟกซ์ 0 2418 2841

ข้อมูล บุตรคนที่ 1

ชื่อ-นามสกุล .....

วัน เดือน ปี เกิด ..... เชื้อชาติ ..... สัญชาติ .....

อาศัยอยู่กับท่านในขณะนี้หรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

หาก " ไม่ " โปรดระบุที่อยู่ .....

.....

เดินทางไปพร้อมกับท่านหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

ข้อมูล บุตรคนที่ 2

ชื่อ-นามสกุล .....

วัน เดือน ปี เกิด ..... เชื้อชาติ ..... สัญชาติ .....

อาศัยอยู่กับท่านในขณะนี้หรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

หาก " ไม่ " โปรดระบุที่อยู่ .....

.....

เดินทางไปพร้อมกับท่านหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

ข้อมูล บุตรคนที่ 3

ชื่อ-นามสกุล .....

วัน เดือน ปี เกิด ..... เชื้อชาติ ..... สัญชาติ .....

อาศัยอยู่กับท่านในขณะนี้หรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

หาก " ไม่ " โปรดระบุที่อยู่ .....

.....

เดินทางไปพร้อมกับท่านหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

ท่านเดินทางไปประเทศอังกฤษเป็นหมู่คณะหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่

หาก " ใช่ " โปรดระบุชื่อบริษัทหรือชื่อกลุ่ม .....

ท่านเดินทางไปประเทศอังกฤษ ภายใน 10 ปีที่ผ่านมาหรือไม่ ☐ เคย ☐ ไม่เคย

หาก " เคย " โปรดระบุ เดือน ปี ของวันที่ออกวีซ่า .....

ท่านเคยได้รับการปฏิเสธวีซ่าอังกฤษ หรือประเทศอื่นหรือไม่ ☐ เคย ☐ ไม่เคย

หาก " เคย " โปรดระบุประเทศ และสาเหตุที่โดนปฏิเสธ.....

Brawn Travel Mart
บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เลขที่ 59 หมู่ 11 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพรม เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทร. 0 28648775-6 แฟกซ์ 0 2418 2841

ข้อมูลที่ทำงานเก่าของท่าน

หากท่านเคยทำงานใด ๆ ในหน่วยงานดังต่อไปนี้ โปรดระบุชื่อหน่วยงาน

.....

☐ กองทัพ (รวมถึงการเกณฑ์ทหารเพื่อรับใช้ชาติ)

☐ หน่วยงานรัฐบาล (รวมถึงการรับราชการหรือได้รับการเป็นทหาร)

☐ องค์กรสื่อ

☐ องค์กรเกี่ยวกับความปลอดภัย (รวมถึงตำรวจและบริษัทรักษาความปลอดภัย)

☐ เกี่ยวกับกฎหมาย (รวมถึงการทำงานเป็นผู้พิพากษา)

☐ ไม่เคยทำงานใด ๆ ที่มีรายชื่อข้างต้น

ประวัติการเดินทางไปต่างประเทศ ภายใน 10 ปี

ประเทศ	ไปทำอะไร ท่องเที่ยว, ธุรกิจ	เดือน ปี ที่เดินทาง	อยู่นาน กี่วัน กี่เดือน

4.3 สถานที่ตั้งของศูนย์ยื่นวีซ่าประเทศอังกฤษ

ที่อยู่ ศูนย์รับคำร้องขอวีซ่าประเทศอังกฤษ

ชั้น 28 อาคารเดอะเทรนดี้ ออฟฟิศ ซอยสุขุมวิท 13 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

ภาพที่ 4.2 สถานที่ตั้งศูนย์ยื่นวีซ่าประเทศอังกฤษ (ที่มา : https://bit.ly/2LIGTax)

เวลายื่นใบคำร้องขอวีซ่า – การนัดหมายล่วงเวลา : วันจันทร์ – วันศุกร์ 08:30-15:00 น.

เวลายื่นใบคำร้องขอวีซ่า – เปิดนอกเวลาทำการ (มีค่าบริการเพิ่มเติม) : วันเสาร์ 08:30-12:00 น.

เวลาการพิจารณาและส่งเอกสาร:วันจันทร์ถึงวันศุกร์ 10:00-16:00 น. : วันเสาร์ 08:30-12:00 น.

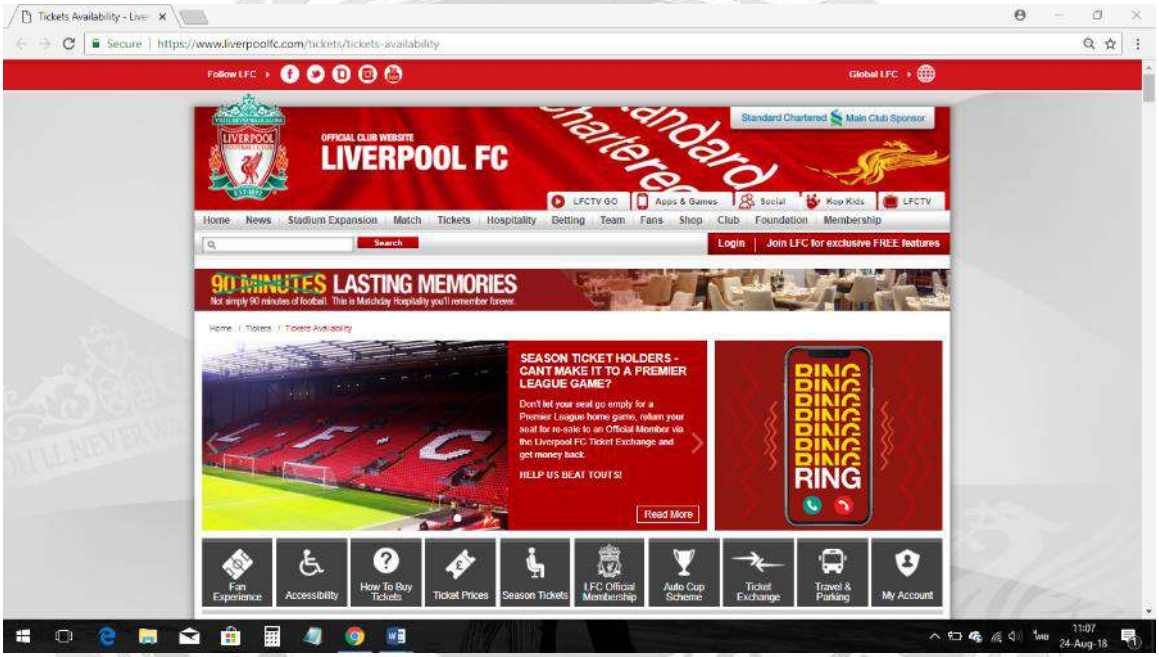
4.4 ค่าธรรมเนียมวีซ่าประเทศอังกฤษ

ค่าธรรมเนียมวีซ่าท่องเที่ยว/ธุรกิจ ระยะสั้น 6 เดือน 130 USD หรือ 5,554.77 บาท (ชำระผ่านบัตรเครดิต)

ภาพที่ 4.3 ตัวอย่างวีซ่าประเทศอังกฤษ (ที่มา : https://bit.ly/2mFUzIr)

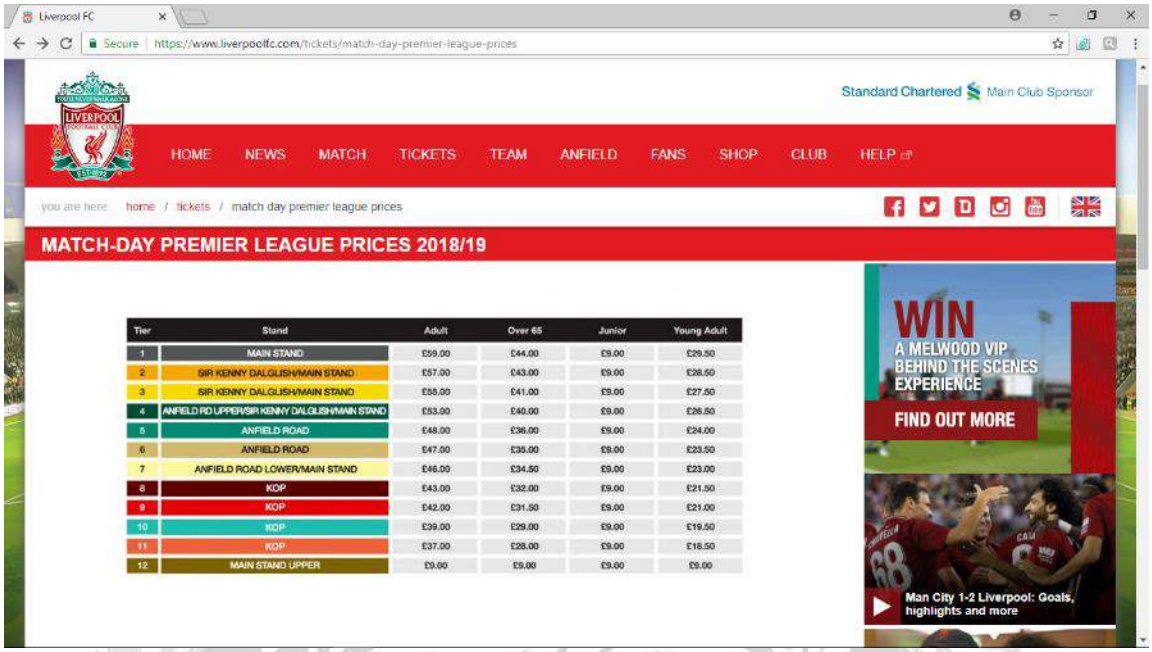
4.5 ขั้นตอนการซื้อตั๋วเข้าชมฟุตบอลของสโมสรลิเวอร์พูล (Liverpool FC)

วิธีการซื้อตั๋วเข้าชมเกมของสโมสรลิเวอร์พูลนั้น สามารถทำได้หลายวิธี ในที่นี้ จะเป็นการแนะนำวิธีการซื้อตรงจากสโมสร ซึ่งมีราคาที่สมเหตุสมผล และทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องกังวลว่าจะเป็นตั๋วปลอม ที่นอกจากจะต้องเสียเงิน แล้ว ยังเสี่ยงต่อการถูกจับ วิธีการซื้อตั๋วสามารถทำได้ 3 วิธี ทั้งนี้ ตั๋วเข้าชมการแข่งขันทั้ง 3 แบบ สามารถซื้อผ่านทางเว็บไซต์ของสโมสร โดยคลิกเข้าไปที่ http://www.liverpoolfc.com/tickets/tickets-availability



ภาพที่ 4.4 หน้าตาของเว็บไซต์ Liverpool FC

(ที่มา : http://www.liverpoolfc.com/tickets/tickets-availability)

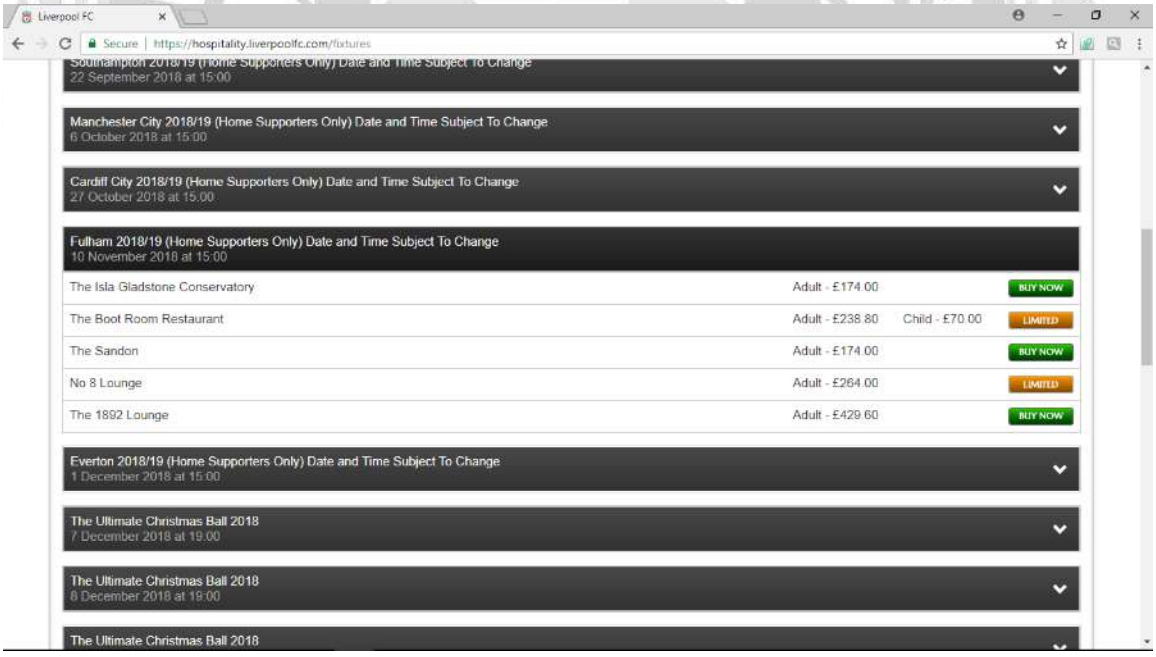


Tier	Stand	Adult	Over 65	Junior	Young Adult
1	MAIN STAND	£59.00	£44.00	£9.00	£29.50
2	SIR KENNY DALGLISH/MAIN STAND	£57.00	£43.00	£9.00	£28.50
3	SIR KENNY DALGLISH/MAIN STAND	£55.00	£41.00	£9.00	£27.50
4	ANFIELD RD UPPER/SIR KENNY DALGLISH/MAIN STAND	£53.00	£40.00	£9.00	£26.50
5	ANFIELD ROAD	£48.00	£36.00	£9.00	£24.00
6	ANFIELD ROAD	£47.00	£35.00	£9.00	£23.50
7	ANFIELD ROAD LOWER/MAIN STAND	£46.00	£34.50	£9.00	£23.00
8	KOP	£43.00	£32.00	£9.00	£21.50
9	KOP	£42.00	£31.50	£9.00	£21.00
10	KOP	£39.00	£29.00	£9.00	£19.50
11	KOP	£37.00	£28.00	£9.00	£18.50
12	MAIN STAND UPPER	£9.00	£9.00	£9.00	£9.00

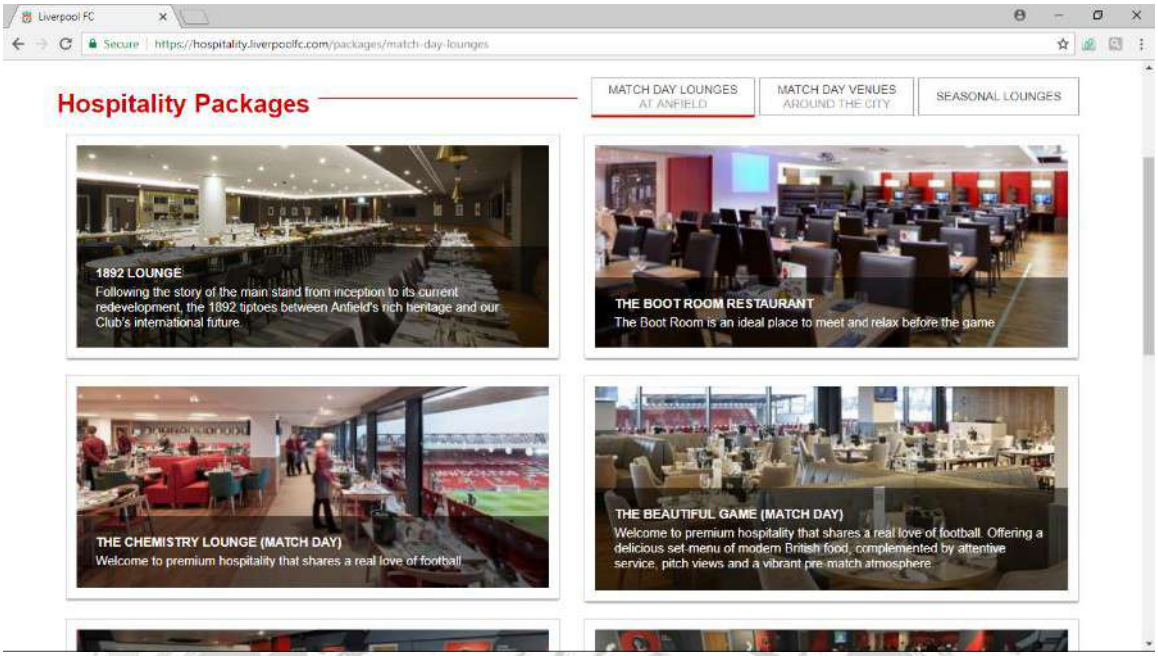
ภาพที่ 4.5 ตารางแสดงราคาค่าตั๋วเข้าชม (ที่มา : https://bit.ly/2Ok2yaG)

1. ซื้อตั๋วทั่วไป ผ่านเว็บไซต์สโมสร – ตั๋วแบบนี้จะมีราคาที่คนธรรมดาทั่วๆ ไปสามารถจับต้องได้ โดยตั๋วสำหรับผู้ใหญ่ จะมีราคาตั้งแต่ 9 - 59 ปอนด์ หรือประมาณ 383 – 2514 บาท (คิดที่อัตราแลกเปลี่ยนของวันที่ 01/09/18 ประมาณ 42.62 บาท ต่อ 1 ปอนด์) แล้วแต่ที่นั่ง และคู่แข่งในเกมนั้น โดยจะเปิดจำหน่าย 2 รอบ คือ ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม สำหรับเกมครึ่งฤดูกาลแรก และเดือนพฤศจิกายน สำหรับเกมครึ่งฤดูกาลหลัง โดยจะจำหน่ายให้กับสมาชิกก่อน ถ้ามีตั๋วเหลือ จึงจะเปิดขายให้คนทั่วไป ประมาณหกสัปดาห์ก่อนเกม ซึ่งจริงๆแล้ว น้อยครั้งมากที่ตั๋วจะเหลือมาถึงคนทั่วไป ดังนั้น การสมัครสมาชิกอย่างเป็นทางการของสโมสร ก็จะช่วยให้มีโอกาสในการได้ตั๋วเพิ่มขึ้น โดยสมาชิกที่มีสิทธิ์ในการซื้อตั๋วก่อน มีแค่ 4 ประเภทเท่านั้น คือ Full Membership (43.99 ปอนด์ต่อปี), Membership Light (26.99 ปอนด์ต่อปี) และ Junior Membership แบบ Mighty Red (28.99 ปอนด์ต่อปี) และแบบ Teen Red (28.99 ปอนด์ต่อปี) ทั้งนี้ สมาชิกสามารถซื้อตั๋วได้แบบจำกัดจำนวน จึงอาจไม่ตอบโจทย์สำหรับแฟนบอลที่เดินทางมาเป็นหมู่คณะ และต้องการจะนั่งชมเกมติดกัน

ภาพที่ 4.6 โซนที่นั่งสามารถดูได้ตามสี (ที่มา : https://bit.ly/2Ok2yaG)

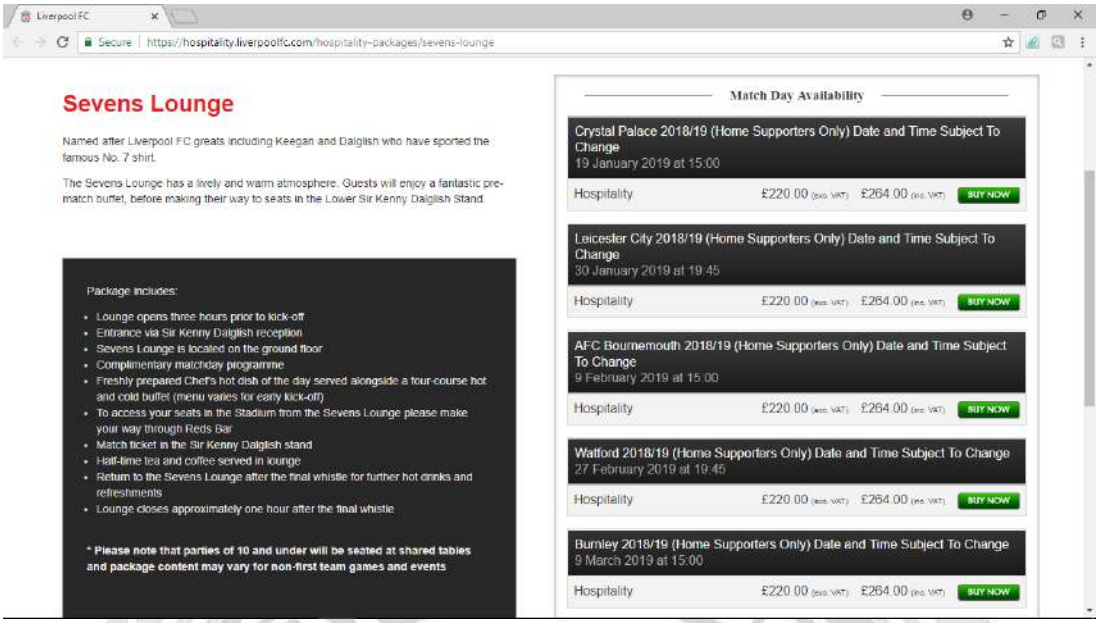


ภาพที่ 4.7 ราคาค่าตั๋วตาม packages (ที่มา : https://bit.ly/2hm6d7l)



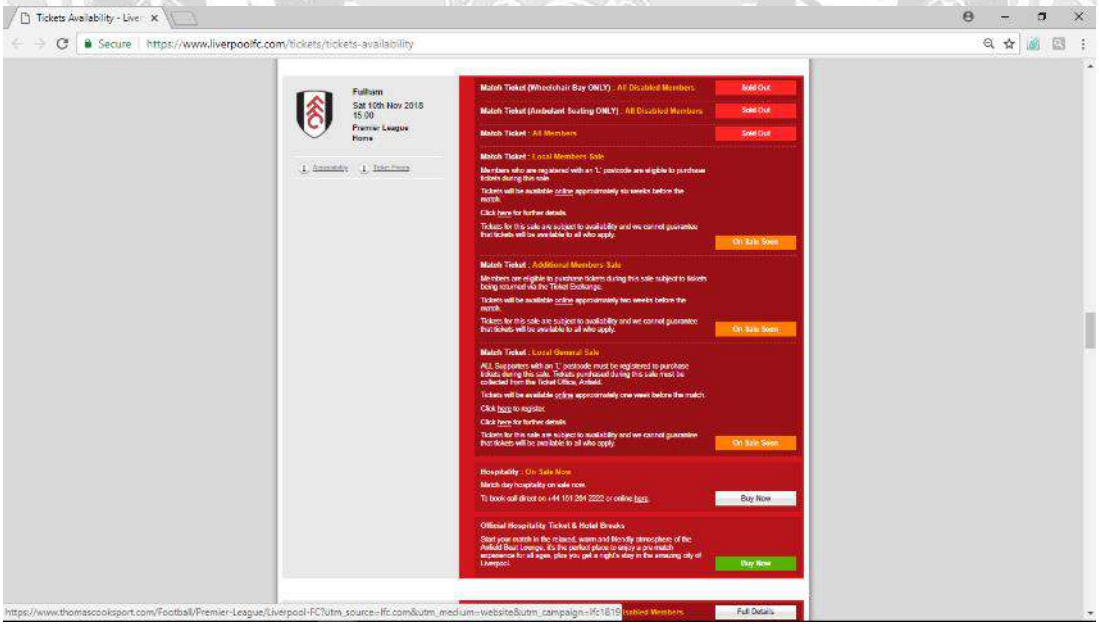
ภาพที่ 4.8 ตั๋วแบบ Hospitality (ที่มา : https://bit.ly/2mL8YTO)

2. ซื้อตั๋วแบบ Hospitality – ตั๋วแบบนี้ จะมีราคาสูงกว่าการซื้อตั๋วแบบที่ 1 เนื่องจากเป็นตั๋วที่มาพร้อมกับมื้ออาหาร ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามประเภทตั๋วที่ซื้อ ตัวอย่างจากภาพที่ 4.6 และ 4.7 เป็นตั๋วเข้าชมเกมการแข่งขันกับ Fulham มีตั๋วให้เลือก 5 ประเภท นั่นคือ The Isla Gladstone Conservatory, The Boot Room Restaurant, The Sandon, No 8 Lounge และ The 1892 Lounge อยากรู้รายละเอียดของตั๋วแบบไหน ให้กดตรงที่ Hospitality Packages (ตัวอย่างจากภาพที่ 4.7) จะมีรายละเอียด พร้อมราคาของแต่ละ Packages ขึ้นมาให้ดู ซึ่งราคาก็จะแตกต่างกันไปตามหมวดหมู่ของทีมเยือน อย่างเช่น ตั๋วเข้าชมเกมกับแมนเชสเตอร์ ยูไนเต็ด คู่ปรับตลอดกาล ซึ่งถือเป็นเกมระดับ Gold Category ราคาตกอยู่ที่ 336 ปอนด์ (ไม่รวม vat) หรือประมาณ 14,763 บาท โดยนอกจากเราจะได้ตั๋วฝั่งเซนเทนารี สแตนด์ ทางด้านปีกซ้ายหรือปีกขวาแล้ว ยังมาพร้อมกับอาหารแบบบุฟเฟต์หนึ่งมื้อ, อาหารว่างช่วงพักครึ่ง และหลังจบเกม, สมุดโปรแกรม, ไฮไลต์ทาง LFCTV, WiFi และที่จอดรถหนึ่งคัน หากซื้อตั๋ว 4 ใบ



ภาพที่ 4.9 ราคาตั๋วแบบ Hospitality ของแต่ละนัดการแข่งขัน (ที่มา : https://bit.ly/2NGIi8)

การซื้อตั๋วแบบนี้ เหมาะสำหรับแฟนบอลที่ต้องการสัมผัสบรรยากาศวันแข่งขันในแอนฟิลด์แบบเป็นหมู่คณะ และมีทุนทรัพย์เพียงพอต่อราคาตั๋ว ซึ่งแม้ราคาอาจจะสูงกว่าตั๋วธรรมดาอยู่พอสมควร แต่ก็มาพร้อมกับส่วนประกอบอื่นๆ ที่คุ้มค่ากับจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเพิ่มนั้นได้ และที่สำคัญ ผู้ซื้อตั๋วไม่จำเป็นต้องเป็นสมาชิกรายปีของสโมสร และไม่จำกัดจำนวนต่อการซื้อหนึ่งครั้ง



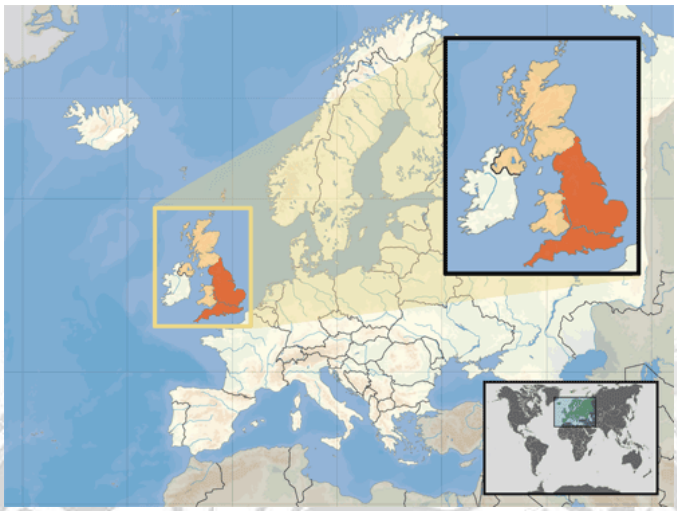
ภาพที่ 4.10 รายละเอียดของตั๋วแต่ละชนิด (ที่มา : https://bit.ly/2rJmV7C)

ภาพที่ 4.11 ราคาตั๋วแบบ Official Hospitality Ticket & Hotel Breaks (ที่มา : https://bit.ly/2LG0Vpd)

3. ซื้อตั๋วแบบ Official Hospitality Ticket & Hotel Breaks – ตั๋วประเภทนี้ คล้ายๆ กับตั๋วแบบ Hospitality แต่เปลี่ยนจากมื้ออาหาร มาเป็นห้องพักในโรงแรมต่างๆ แทน โดยราคาเริ่มต้นจะขึ้นอยู่กับทีมคู่แข่งเช่นเดียวกับตั๋วประเภทอื่นๆ และจะปรับเพิ่มขึ้นตามโรงแรม และออปชันเสริมที่เราเลือก การซื้อตั๋วแบบนี้ นอกจากจะไม่จำเป็นต้องเป็นสมาชิกรายปีของสโมสรแล้ว ยังเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับแฟนบอลที่ไม่ต้องการเสียเวลาหาโรงแรมอีกด้วย เพราะเป็นที่รู้กันดีว่า ในวันแข่งขัน โรงแรมส่วนใหญ่มักจะเต็ม นั่นก็เพราะแฟนบอลของสโมสรที่หลั่งไหลมาจากทั่วโลก เพื่อเข้าชมทีมที่ตนเองชื่นชอบ

4.6 ข้อมูลเกี่ยวกับประเทศอังกฤษ

ประเทศอังกฤษ (สหราชอาณาจักร England)



ภาพที่ 4.12 แผนที่ประเทศอังกฤษ (ที่มา : https://bit.ly/2uZKdXI)

ประเทศอังกฤษ เป็นประเทศที่มีความโดดเด่นมากในเรื่องของ ศิลปะวัฒนะธรรม คนส่วนใหญ่นิยมไปศึกษาต่อประเทศอังกฤษ เนื่องจากจะได้ความรู้ทางด้านวิชาการแล้ว การไปเรียนต่อประเทศอังกฤษ ยังจะได้ฝึกฝนทักษะการใช้ภาษาอังกฤษอย่างเต็มที่ ส่วนเรื่องการขอวีซ่าประเทศอังกฤษ ไม่ได้ยากนัก การขอวีซ่าอังกฤษ ถ้าผู้ขอมีความพร้อมทั้งในเรื่อง การเงิน การศึกษาพื้นฐานแล้ว วีซ่าก็มักจะผ่านไปได้ด้วยดี และด้วยเรื่องความโด่งดังของกีฬาฟุตบอลของที่นี่ จึงได้รับการยอมรับว่าเป็นลีกที่มีความสนุกสนานมากที่สุดในโลกที่เรียกว่า “พรีเมียร์ลีก” จึงทำให้มีคนทั่วโลกต่างให้ความสนใจในการมารับชมการแข่งขันกันแบบสดๆที่นี่อีกด้วย ประเทศอังกฤษตั้งอยู่บนเกาะบริเทนใหญ่ และอยู่ทางตะวันตกเฉียงเหนือของทวีปยุโรป อาณาเขตติดต่อ ทางทิศเหนืออยู่ติดกับสกอตแลนด์ ทิศตะวันตกอยู่ติดกับเวลส์ ทิศที่ไม่อยู่ติดกับแผ่นดินเลยคือทิศตะวันออก ซึ่งอยู่ติดกับทะเลไอริช ทะเลเซลติก และทะเลเหนือ ส่วนทางทิศใต้ มีช่องแคบอังกฤษคั่นกับทวีปยุโรป โดยจุดที่ใกล้ที่สุดอยู่ห่างจากประเทศฝรั่งเศส เป็นระยะทาง 34 กิโลเมตร บริเวณช่องแคบโดเวอร์ เมืองหลวงของประเทศอังกฤษ มีชื่อว่า ลอนดอน ซึ่งเป็นเมืองที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศอังกฤษ (ลอนดอน เป็นเมืองหลวงของสหราชอาณาจักรด้วย)

ลอนดอน (London)

ภาพที่ 4.13 ลอนดอน (ที่มา : https://bit.ly/2LwJZ4A)

ลอนดอนเป็นเมืองหลวงของประเทศอังกฤษ และสหราชอาณาจักร และเป็นเมืองที่ใหญ่ที่สุดของสหภาพยุโรป ลอนดอนเป็นหนึ่งในศูนย์กลางสำคัญทางธุรกิจ การเมือง วัฒนธรรม และประวัติศาสตร์ของโลก เป็นผู้นำด้านการเงิน การเมือง การสื่อสาร การบันเทิง แฟชั่น ศิลปะ และมีลีกฟุตบอลที่มีผู้คนรู้จักทั่วโลกคือ “พรีเมียร์ลีก” ในอดีตเป็นเมืองหลวงของโลก เป็นเมืองที่เจริญที่สุดในโลก ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เป็นเมืองที่มีอิทธิพลไปทั่วโลก ถือกันว่าเป็นเมืองสากลหลักของโลก ลอนดอนเป็นเมืองที่ประกอบด้วยหลายชนชาติอย่างมาก ประชากรมีความหลากหลายทั้งด้านเชื้อชาติ วัฒนธรรม ศาสนา และภาษา ลอนดอนเป็นศูนย์กลางการคมนาคมในระดับนานาชาติ และเป็นเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญของทวีปยุโรป

4.7 การเดินทางในอังกฤษ

ระบบขนส่งมวลชนสาธารณะในประเทศอังกฤษ จะแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับเมืองที่อยู่หรือเดินทางไปท่องเที่ยวหรือมหาลัยที่ศึกษาอยู่ แต่โดยรวมๆ แล้วการเดินทางภายในประเทศอังกฤษค่อนข้างสะดวกสบาย และภายในประเทศอังกฤษยังมีสถานที่น่าสนใจหลายแห่ง

4.7.1 การใช้รถสาธารณะ

ทุกเมืองของประเทศอังกฤษ ล้วนมีบริการระบบขนส่งมวลชนสาธารณะทั้งสิ้น แต่จะเดินทางด้วยวิธีการใดให้มีประสิทธิภาพที่สุดนั้น ก็ขึ้นอยู่กับความแตกต่างของแต่ละพื้นที่ การเดินทางที่ที่คนในประเทศอังกฤษนิยมมากที่สุดคือรถบัสที่มีอยู่หลายสาย วิ่งครอบคลุมแทบทุกพื้นที่และสถานที่สำคัญต่างๆ ภายในเมือง แถมยังมีราคาประหยัดกว่าแท็กซี่

ภาพที่ 4.14 รถบัสในลอนดอน (ที่มา : https://bit.ly/2wiuxiP)

ส่วนใหญ่แต่ละเมืองจะมีสถานีรถบัสเป็นของตัวเอง ซึ่งสามารถเข้าไปข้อมูลเส้นทางการเดินรถและราคาตั๋วได้จากจุดประชาสัมพันธ์ นอกจากนี้ยังมีข้อมูลอื่นๆ ที่ควรรู้อีกด้วย อย่างเช่น ตั๋วราคาพิเศษ ที่จะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายไปได้ หรือในเมืองใหญ่อย่างลอนดอนก็มี Oyster card บัตรที่สามารถใช้กับรถไฟ รถบัส รถโดยสารเกือบทุกชนิดในลอนดอน

4.7.2 รถไฟใต้ดิน

ภาพที่ 4.15 รถไฟใต้ดิน (ที่มา : https://bit.ly/2MsFOrx)

หากใช้ชีวิตอยู่ในลอนดอนก็คงไม่สามารถหลีกเลี่ยงการเดินทางด้วยรถไฟใต้ดินหรือที่เรียกว่า Tube ได้ รถไฟใต้ดินเป็นการเดินทางที่สะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพสูงมาก และหากคุณใช้บัตร Oyster card สำหรับนักศึกษา จะสามารถลดราคาได้ถึง 30% จากราคาผู้ใหญ่เลยทีเดียว Oyster card สามารถเติมเงินได้ทั้งทางออนไลน์และที่สถานี นอกจากลอนดอนแล้ว เมืองอย่าง Glasgow และ Newcastle ก็มีรถไฟใต้ดินประสิทธิภาพสูงให้บริการเช่นกัน นอกจากนี้ก็ยังมีรถบัสวนรอบเมืองหลายสาย

4.7.3 การเดินทางข้ามเมือง

หากต้องการเดินทางข้ามเมืองตัวเลือกหนึ่งที่น่าสนใจก็คือรถไฟ ซึ่งคุณควรจะวางแผนการเดินทางล่วงหน้าอย่างรอบคอบ เพราะค่าตั๋วรถไฟมีราคาแพงและบางทีอาจมีความยุ่งยากเล็กน้อย อย่างเช่นในวันที่สภาพอากาศเลวร้ายมาก รถไฟอาจจะไปถึงที่หมายช้ากว่าเวลาที่กำหนด ซึ่งส่วนใหญ่เจ้าหน้าที่ก็จะคืนเงินบางส่วนให้แก่คุณเล็กน้อย เพื่อเป็นการแสดงความรับผิดชอบ แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละบริษัท

ในการจองตั๋วรถไฟนั้น หากวางแผนการเดินทางล่วงหน้า และรู้วันเวลาที่แน่นอนในการเดินทางจะสามารถประหยัดเงินไปได้เยอะทีเดียว โดยทั่วไปแล้วตั๋วช่วงบ่ายวันธรรมดามักจะราคาถูกกว่าตั๋วในช่วงเวลาที่คนเดินทางกันเยอะๆ และราคาตั๋วจะปล่อยออกมาล่วงหน้าประมาณ 3 เดือน ซึ่งถ้าจองล่วงหน้าตั้งแต่เนิ่นๆ ก็จะได้ราคาถูกกว่า เพราะยิ่งใกล้วันเดินทางราคาตั๋วก็จะยิ่งแพงขึ้น ดังนั้นถ้าเป็นไปได้ คุณควรจะจองตั๋วล่วงหน้าสักเดือนสองเดือน และอย่าคิดกว่าการซื้อตั๋วแบบไปกลับพร้อมกันทีเดียวจะได้ตั๋วที่ราคาถูกกว่าเสมอไป ในบางกรณีถ้าลองเช็คดีๆ คุณอาจจะพบว่า การซื้อตั๋วแบบไปกลับแยกกัน อาจจะถูกกว่าซื้อตั๋วไปกลับในใบเดียว นอกจากนี้ก็มีตั๋วแบบ 16-25 rail card ราคาพิเศษสำหรับเยาวชน ราคาประมาณ 30 ปอนด์ สามารถเข้าไปดูข้อมูลได้ที่เว็บไซต์ www.16-25railcard.co.uk ที่มีราคาพิเศษสำหรับเยาวชน

ภาพที่ 4.16 รถโค้ช (ที่มา : https://bit.ly/2LfD3EE)

หากต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางข้ามเมือง และพอจะมีเวลาเหลือเยอะสำหรับการเดินทาง สามารถใช้บริการรถโค้ชจากบริษัท เช่น National Express (ตัวอย่างจากภาพที่ 4.16) และ Megabus ซึ่งจะใช้เวลาเดินทางนานกว่ารถไฟ แต่มีราคาเริ่มต้นเพียง 1 ปอนด์เท่านั้น

4.8 สถานที่ท่องเที่ยวตามโปรแกรม

พระราชวังเวสต์มินสเตอร์ หรือ ตึกรัฐสภาเวสต์มินสเตอร์ (The Palace of Westminster)

ภาพที่ 4.17 พระราชวังเวสต์มินสเตอร์ (ที่มา : https://bit.ly/2rYN04g)

พระราชวังเวสต์มินสเตอร์ หรือ ตึกรัฐสภาเวสต์มินสเตอร์ (Palace of Westminster หรือ Houses of Parliament หรือ Westminster Palace) เป็นสถานที่ที่สภาสองสภาของรัฐสภาแห่งสหราชอาณาจักร (สภาขุนนาง และสภาสามัญชน) ประชุม พระราชวังตั้งอยู่บนฝั่งเหนือของแม่น้ำเทมส์ในนครเวสต์มินสเตอร์ของลอนดอนบะระห์ไม่ไกลจากพระราชวังไวท์ฮอลล์ พระราชวังเวสต์มินสเตอร์ สร้างในปี ค.ศ. 1016 มีห้องทั้งหมดด้วยกันประมาณ 1,100 ห้อง, 100 บันได และ ระเบียงยาวรวมทั้งหมดประมาณ 4.8 กิโลเมตร ตัวสิ่งก่อสร้างส่วนใหญ่สร้างในคริสต์ศตวรรษที่ 19 แต่ก็ยังมีส่วนก่อสร้างเดิมเหลืออยู่บ้างเล็กน้อยรวมทั้งท้องพระโรงที่ในปัจจุบันใช้ในงานสำคัญๆ เช่นการตั้งศพของบุคคลสำคัญก่อนที่จะนำไปฝัง และหออัญมณี (Jewel Tower) การบริหารพระราชวังแต่เดิมเป็นหน้าที่ของผู้แทนพระองค์ Lord Great Chamberlain แต่ในปี ค.ศ. 1965 เปลี่ยนมือไปเป็นของรัฐสภานอกจากห้องพิธีบางห้องที่ยังคงอยู่ภายใต้การบริหารของผู้แทนพระองค์ หลังจากเกิดเพลิงไหม้ในปี ค.ศ. 1834 ตึกรัฐสภาปัจจุบันก็ได้รับการสร้างใหม่โดยใช้เวลาสร้าง 30 ปี โดยมีเซอร์ชาร์ลส์ บาร์รีย์ (Charles Barry) และผู้ช่วยออกัสตัส พิวจินเป็นสถาปนิก การออกแบบรวมท้องพระโรงเวสต์มินสเตอร์และชาเปลเซนต์สตีเฟน (St Stephen's Chapel) ที่ยังเหลือ

ลอนดอนอาย (London Eye)

ภาพที่ 4.18 ลอนดอนอาย (ที่มา : https://bit.ly/2p5FAcd)

ลอนดอนอาย (London Eye) หรือยังรู้จักในชื่อ มิลเลเนียมวีล (Millennium Wheel) เป็นชิงช้าสวรรค์ที่สูงที่สุดในทวีปยุโรป มีความสูง 135 เมตร (443 ฟุต) และกลายมาเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมและเป็นจุดดึงดูดนักท่องเที่ยวได้อย่างมากในสหราชอาณาจักร มีผู้มาเยือนมากกว่า 3 ล้านคนต่อปี ส่วนบัตรเข้าชมสำหรับผู้ใหญ่อยู่ที่ 15 ปอนด์ต่อคน ซึ่งในอดีตเคยเป็นชิงช้าสวรรค์ก่อสร้างที่สูงที่สุดในโลก ก่อนจะถูกชิงตำแหน่งไปจากชิงช้าสวรรค์ เดอะ สตาร์ ออฟ นานชาง ในประเทศจีน (160 เมตร) ลอนดอน อาย ก็ยังคงได้รับตำแหน่งจากการให้บริการว่า "ชิงช้าสวรรค์ที่ก่อสร้างด้วยโครงเหล็กค้ำข้างเดียวที่สูงที่สุดในโลก" (เพราะการโครงสร้างทั้งหมดใช้โครงค้ำเหล็กรูปตัว A ในการให้บริการโดยใช้โครงค้ำเพียงแค่ด้านเดียวเท่านั้นไม่เหมือนชิงช้าสวรรค์อื่นๆ ทั่วไป ที่มีโครงค้ำสองข้าง) ลอนดอน อาย ตั้งอยู่ ณ ที่ฝั่งสุดด้านตะวันตกของสวนจูบิลี่ บนริมฝั่งทางใต้ของแม่น้ำเทมส์ ในกรุงลอนดอน สหราชอาณาจักร ตั้งอยู่ระหว่างสะพานเวสต์มินสเตอร์กับสะพานฮันเกอร์ฟอร์ด โดยสถานที่แห่งนี้เคยเป็นที่ตั้งของโดมแห่งการค้นพบ ที่เคยสร้างขึ้นเพื่อใช้ในงานนิทรรศการเฟสติวัล ออฟ บริเตน ในปี ค.ศ. 1951

พระราชวังบักกิงแฮม (Buckingham palace)

ภาพที่ 4.19 พระราชวังบักกิงแฮม (ที่มา : https://bit.ly/2LtQ0Pr)

พระราชวังบักกิงแฮม (Buckingham Palace) เดิมชื่อ คฤหาสน์บักกิงแฮม เป็นพระราชวังที่เป็นที่ประทับเป็นทางการของราชวงศ์อังกฤษ แต่เดิมชื่อ “คฤหาสน์บักกิงแฮม” (Buckingham House) สิ่งก่อสร้างเดิมเป็นคฤหาสน์ที่สร้างสำหรับจอห์น เชฟฟิลด์ ดยุคแห่งบักกิงแฮมในปี ค.ศ. 1703 ในปี ค.ศ. 1761 สมเด็จพระเจ้าจอร์จที่ 3 ทรงซื้อจาก จอห์น เชฟฟิลด์ ดยุค แห่งบักกิงแฮมเพื่อเป็นพระราชฐานส่วนพระองค์ ที่รู้จักกันในชื่อ “วังพระราชินี” (The Queen's House) ระยะ 75 ปีต่อมาเป็นเวลาที่มีการขยายต่อเติมพระราชวังโดยสถาปนิกจอห์น แนช (John Nash) และ เอ็ดเวิร์ด บลอร์ (Edward Blore) เป็นสามปีกรอบลานกลาง พระราชวังบักกิงแฮมกลายมาเป็นพระราชฐานที่ประทับอย่างเป็นทางการของราชวงศ์อังกฤษเมื่อสมเด็จพระราชินีนาถวิกตอเรียขึ้นครองราชย์เมื่อปี ค.ศ. 1837 การต่อเติมครั้งใหญ่ครั้งสุดท้ายทำในปลายคริสต์ศตวรรษที่ 19 และ ต้นคริสต์ศตวรรษที่ 20 ซึ่งรวมทั้งด้านหน้าที่เห็นกันอยู่ในปัจจุบัน บางครั้งพระราชวังบักกิงแฮมก็เรียกกันเล่นๆ ว่า “บักเฮาส์”

พระราชวังวินด์เซอร์ (Windsor Castle)

ภาพที่ 4.20 พระราชวังวินด์เซอร์ (ที่มา : https://bit.ly/2NDHdYF)

ปราสาทแห่งนี้แม้จะถูกสร้างมาเกือบพันปี ข้างในปราสาทมีสองส่วนหลัก ๆ สำหรับเยี่ยมชม คือ State Apartment และ Queen Mary's Dolls' House อาจจะมีการจัดนิทรรศการให้เยี่ยมชมบ้างตามโอกาส ส่วนนอกปราสาทจะมีจุดชมวิวอยู่หลายจุดและยังมีโบสถ์ที่ชื่อว่า St George's Chapel ในสมัยก่อนจนถึงปัจจุบัน พระมหากษัตริย์แห่งอังกฤษทุกพระองค์ จะมีส่วนเกี่ยวข้องในการสร้าง รวมถึงการวิวัฒนาการของพระราชวังวินด์เซอร์มาตลอด ทรงปรับเปลี่ยนอย่างหลายรูปแบบอาทิ ในสมัยก่อนเคยใช้เป็นป้อมปราการ เคยเป็นที่อยู่อาศัย และยังเคยใช้เป็นเรือนจำที่คุมขังนักโทษมาแล้ว เมื่อจบการศึกสงครามก็จะมีการต่อเติมขยายส่วนของพระราชวังทั้งเป็นห้องที่อยู่อาศัย แต่เมื่อมีสงครามก็สามารถเปลี่ยนมาเป็นป้อมปราการอย่างแข็งแรงได้เช่นกัน

กลุ่มหินประหลาด สโตนเฮนจ์ (Stonehenge)

ภาพที่ 4.21 สโตนเฮนจ์ (ที่มา https://bit.ly/2A1G0IG)

สโตนเฮนจ์ (Stonehenge) ตั้งอยู่บริเวณตอนใต้ของประเทศอังกฤษ กลางทุ่งราบอันกว้างใหญ่ ในบริเวณที่เรียกว่า “ที่ราบซัลลิสเบอร์รี่” ลักษณะของสโตนเฮนจ์ จะเป็นกลุ่มแท่งหินขนาดใหญ่ยักษ์ ที่ประกอบด้วยแท่งหินจำนวน 112 ก้อน ทั้งหมดจะตั้งเรียงกันเป็นวงกลมซ้อนกันสามวง บางแท่งอาจตั้งขึ้น บางแท่งอาจวางนอน หรือบางแท่งอาจถูกวางซ้อนอยู่บน มองดูแปลกประหลาดเป็นอย่างยิ่ง ด้วนความประหลาดไม่เหมือนใคร และไม่มีใครทราบวัตถุประสงค์การสร้างอย่างแน่ชัด ทำให้สโตนเฮนจ์กลายเป็นที่รู้จักอย่างมากในฐานะ ‘กลุ่มหินประหลาด’ และหากพิจารณาถึงอายุของแท่งหินเหล่านี้ คาดการณ์ได้ว่า น่าจะถูกสร้างมานานกว่า 5,000 ปีที่ผ่านมา และสโตนเฮนจ์แห่งนี้ถูกจัดให้เป็น 1 ใน 7 สิ่งมหัศจรรย์ของโลก

เมืองบาธ (Bath)

ภาพที่ 4.22 เมืองบาธ (ที่มา https://bit.ly/2uH4vpk)

เป็นเมืองที่มีอายุยาวนานกว่า 2,000 ปี ตั้งอยู่บนหุบเขาของแม่น้ำ Avon อยู่ทางด้านตะวันตกของกรุงลอนดอน เป็นเมืองที่มีความสวยงามและอยู่ไม่ไกลจากลอนดอนมากนัก ที่สำคัญยังเป็นเมืองมรดกโลก ซึ่งได้รับการขึ้นทะเบียนจากองค์กร UNESCO เดิมพวกโรมันเข้ามาตั้งรกรากอยู่ในเมืองนี้ และได้ทิ้งมรดกด้านสถาปัตยกรรมไว้อย่างหนึ่งคือ Roman Baths หรือสถานที่อาบน้ำของโรมัน นอกจากนั้นเมืองบาธเป็นเมืองเก่าแก่มีศิลปะยุคโรมันที่หลงเหลืออยู่มากมาย ความสวยงามของสถาปัตยกรรมยุคจอร์เจียนและความงดงาม และความยิ่งใหญ่ทางประวัติศาสตร์ จึงไม่น่าแปลกใจเลยที่บาธได้รับเลือกให้เป็นหนึ่งในเมืองมรดกโลก เมืองที่มีชื่อเสียงระดับโลกแห่งนี้ได้ก่อกำเนิกและพัฒนาขึ้นจากเมืองที่มี บ่อน้ำพุร้อนซึ่งต่อมาจึงได้ใช้เป็นชื่อของเมืองนี้ บาธเป็นเมืองที่มีความเจริญ และมีชีวิตชีวาเป็นการผสมผสานระหว่างประวัติศาสตร์ที่ชวนตื่นตาตื่นใจ และพิพิธภัณฑ์ แกลเลอรี่ สวนและสถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆอีกมากมาย

พิพิธภัณฑ์น้ำแร่เมืองบาธ (Roman Bath)

ภาพที่ 4.23 พิพิธภัณฑ์น้ำแร่ร้อนโรมัน (ที่มา : https://bit.ly/2LFsnQE)

พิพิธภัณฑ์น้ำแร่ร้อนโรมัน ซึ่งมีประวัติการค้นพบที่น่าสนใจ ปัจจุบันเป็นกลุ่มอาคารสำคัญของเมืองโดยจะมี 3 ส่วน ส่วนแรกคือบริเวณที่เป็นที่ตั้งของบ่อน้ำแร่ร้อนคิงส์ ส่วนที่สองคือบริเวณวัด และส่วนที่สามคือ บริเวณที่เปิดบริการให้นักท่องเที่ยวหรือชาวเมืองใช้บริการน้ำแร่ ซึ่งมีทั้งสระว่ายน้ำ, บ่อน้ำแร่ร้อน-เย็น,ห้องอบไอน้ำ และส่วนที่เป็นเตอร์กิชบาธ (Turkish Bath) และให้ท่านได้ชิมน้ำแร่ที่จัดให้กับนักท่องเที่ยวเท่านั้น ในปัจจุบันโรงอาบน้ำของที่นี่ถือว่าเป็นจุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยวจำนวนไม่น้อยเลยโดยมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชมไม่ต่ำกว่า 1,000,000 คน ต่อปี รวมทั้งยังเป็น 1 ใน 7 สิ่งมหัศจรรย์ทางธรรมชาติของทางตะวันตกอีกด้วย ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถเดินชมโรงอาบน้ำได้ตามอัธยาศัย แต่ห้ามลงไปในโรงอาบน้ำเด็ดขาด

เมืองสแตรทฟอร์ด (Stratford)

ภาพที่ 4.24 เมืองสแตรทฟอร์ด (ที่มา : https://bit.ly/2LerDpq)

สแตร ทฟอร์ด-อัพพอน-เอวอน เป็นเมืองสำคัญด้านวรรณกรรมของอังกฤษ เนื่องจากเป็นบ้านเกิดของวิลเลียมส์ เช็คสเปียร์ กวีเอกผู้ยิ่งใหญ่ของโลก ตั้งอยู่ริมแม่น้ำเอวอน แหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญคือบ้านเกิดของเช็คสเปียร์และโบสถ์ที่ฝังศพของเขาบ้านเช็คสเปียร์ถือได้ว่าเป็นต้นแบบของสถาปัตยกรรมแบบทิวดอร์ รอบบ้านตกแต่งด้วยสวนในสไตล์อังกฤษ “วิลเลียม เชกสเปียร์” เป็นกวีและนักเขียนบทละครชาวอังกฤษ ที่ได้รับยกย่องทั่วไปว่าเป็นนักเขียนผู้ยิ่งใหญ่ของอังกฤษและของโลก มักเรียกขานกันว่าเขาเป็นกวีแห่งชาติของอังกฤษ และ "Bard of Avon" (กวีแห่งเอวอน)

สนามฟุตบอลแอนฟิลด์ (Anfield Stadium)

ภาพที่ 4.25 Anfield Stadium (ที่มา : https://bit.ly/2NBteCs)

สนามฟุตบอลแอนฟิลด์ (Anfield) เป็นสนามของสโมสรฟุตบอลลิเวอร์พูล ประเทศอังกฤษ ตั้งอยู่ในเขตแอนฟิลด์ เมืองลิเวอร์พูล แอนฟิลด์สร้างเสร็จในปี พ.ศ. 2427 เริ่มแรกเป็นสนามเหย้าของสโมสรฟุตบอลเอฟเวอร์ตัน ต่อมาในปี พ.ศ. 2435 เอฟเวอร์ตันย้ายสนามไปกูดิสันพาร์ก หลังจากก่อตั้งสโมสรฟุตบอลลิเวอร์พูล แอนฟิลด์จึงกลายเป็นสนามเหย้าของลิเวอร์พูลนับแต่นั้นมา แอนฟิลด์ประกอบไปด้วยอัฒจันทร์สี่ด้าน ได้แก่ สปิออนค็อป, อัฒจันทร์หลัก, เคนนี ดัลกริชสแตนด์ และอัฒจันทร์ฝั่งถนนแอนฟิลด์ มีความจุทั้งสิ้น 45,276 ที่นั่ง โดยจำนวนผู้ชมสูงสุดเท่าที่มีการบันทึกไว้คือ ในการแข่งขันเอฟเอคัพรอบที่ 5 ระหว่างลิเวอร์พูลกับวูฟแฮมป์ตันวอนเดอเรอส์ ในวันที่ 2 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2495 บันทึกไว้ว่ามีผู้ชมทั้งสิ้น 61,905 คน

ถนนอ๊อกซ์ฟอร์ด (Oxford Street)

ภาพที่ 4.26 ถนนอ๊อกซฟอร์ด (ที่มา : https://bit.ly/2LJ2eAo)

ถนนออกซ์ฟอร์ดเป็นย่านช้อปปิ้งที่คึกคักและมีชีวิตชีวาที่สุดแห่งหนึ่งในยุโรปถนนยาวประมาณ 2.4 กิโลเมตร มีร้านค้าและร้านอาหารประมาณ 300 แห่ง เนื่องจากในย่านนี้อยู่ใจกลางกรุงลอนดอนจึงง่ายต่อการเข้าถึง ถนนออกซ์ฟอร์ดมีร้านเสื้อผ้าหรูหราหลากหลายรูปแบบและร้านขายของที่ระลึกและร้านค้าเล็กๆ ที่ขายของฝากจากลอนดอน รวมไปถึงร้านอาหารที่มีให้เลือกมากมายและยังมีบาร์ให้เลือกนั่งได้ตามใจชอบอีก มีธนาคาร ตู้ ATM และร้านแลกเงิน แถมยังสามารถพักเหนื่อยจากการช้อปปิ้งได้ที่สวนสาธารณะและพลาซ่าที่อยู่ติดกับถนนออกซ์ฟอร์ด เพลิดเพลินกับการปิกนิกที่สวน Cavendish Square หรือ Hanover Square ถนนออกซ์ฟอร์ดอยู่ใจกลางกรุงลอนดอน ใกล้แหล่งช้อปปิ้งอื่นๆ เช่น บอนด์สตรีต และ พิคคาดิลลี เซอร์คัส สามารถนั่งรถไฟใต้ดินลอนดอนไปยัง ออกซ์ฟอร์ด เซอร์คัส, บอนด์สตรีต, มาร์เบิล อาร์ช หรือ ท็อตแน่มคอร์ทโร้ด ซึ่งอยู่บนเส้นยาวแห่งนี้ และยังมีรถประจำทางหลายสายทั่วเมืองลอนดอนวิ่งไปยังถนนออกซ์ฟอร์ดอีกด้วย

4.9 โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ

Brawn Travel Mart
The Destination of Your Happiness

บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เลขที่ 59 หมู่ 11 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพรม เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทร. 0 2864 8775-6 แฟกซ์ 0 2418 2841

โปรแกรมทัวร์ดูบอล

Premier League

ระหว่าง ลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม

วันที่ 7 พ.ย.18 (1)	กรุงเทพฯ – สนามบินสุวรรณภูมิ – ลอนดอน
21:00 น.	คณะเดินทางมารวมตัวกันที่ สนามบินสุวรรณภูมิ พร้อมกับเจ้าหน้าที่และมัคคุเทศก์ อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศประตูที่ 2 เคาน์เตอร์ D สายการบิน Thai Airways ทางเจ้าหน้าที่พร้อมรอรับและให้ความสะดวกเตรียมความพร้อมก่อนที่จะขึ้นเครื่อง

วันที่ 8 พ.ย.18(2)	ลอนดอน - เที่ยวชมเมืองลอนดอน - พระราชวังบัคกิ้งแฮม – พระราชวังวินด์เซอร์
00:15 น.	นำทุกท่านเดินทางบินตรงสู่ นครลอนดอน ณ ประเทศอังกฤษ (United Kingdom) โดยสายการบิน Thai Airways เที่ยวบินที่ TG 910

(เวลาท้องถิ่นที่อังกฤษ จะช้ากว่าประเทศไทย 6-7 ชั่วโมง)

06:20 น.	เดินทางถึง นครลอนดอน ณ สนามบิน ฮีทโธรว์ (Heathrow Airport) ประเทศอังกฤษ นำทุกท่านเดินทางไปเที่ยวชมเมืองลอนดอน เที่ยวชมถ่ายรูปที่ หอนาฬิกาบิ๊กเบน (Big Ben) และพระราชวังเวสท์มินเตอร์ (The Palace of Westminster) จากนั้นนำทุกท่านไปที่ ลอนดอนอาย (London Eye) เรียกได้ว่าเป็นไฮไลท์ของเมืองลอนดอนเลยทีเดียว เพราะเป็นชิงช้าสวรรค์ที่มีความสูงมากที่สุดในทวีปยุโรป 135 เมตร (443 ฟุต) ถัดไปนำทุกท่านเดินทางไปยัง พระราชวังบัคกิ้งแฮม (Buckingham palace) สถานที่สำคัญมากที่สุดแห่งหนึ่งในลอนดอน ซึ่งตัวพระราชวัง นั้นมีอายุมากกว่า 300 ปี แต่ยังมีความสวยงามมาจนถึงปัจจุบัน พร้อมรับชมพิธีผลัดเวรยามของทหาร (Changing the guard) เป็นการแสดงที่ถือเป็นไฮไลท์ของพระราชวังบัคกิ้งแฮม เพราะมีความสวยงามและพร้อมเพียงกัน
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
บ่าย	นำทุกท่านเดินทางไปต่อยัง พระราชวังวินด์เซอร์ (Windsor Castle) เป็นพระราชวังที่โด่งดังของอังกฤษ เป็นที่ประทับของกษัตริย์ พระราชวังวินด์เซอร์ เป็นสถาปัตยกรรมที่แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ ของกษัตริย์แต่ละสมัย ซึ่งมีความกว้างขวางและมีความสวยงามเป็นอย่างมาก
ค่ำ	รับประทานมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมือง ลอนดอน โรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 9 พ.ย.18 (3)	สโตนเฮนจ์ - เมืองบาธ – พิพิธภัณฑ์น้ำแร่เมืองบาธ – สแตรทฟอร์ด
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม นำทุกท่านออกเดินทางไปชมหนึ่งในเจ็ดสิ่งมหัศจรรย์ของโลก “สโตนเฮนจ์” (Stonehenge) ตั้งอยู่กลางทุ่งราบซัลลิสเบอรี่ ตอนใต้ของเกาะอังกฤษ ซึ่งมองเห็นได้ชัดเจนมากเพราะบริเวณนั้นเป็นที่โล่งๆ ไม่มีสิ่งก่อสร้างใดๆ มีจำนวนแท่งหินทั้งหมด 112 ก้อน ตั้งเรียงเป็นวงกลมซ้อนกัน 3 วง และวางเรียงในลักษณะที่ต่างกัน ทั้งวางนอน วางพาดกัน และวางตั้งขึ้น
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
บ่าย	ออกเดินทางสู่ เมืองบาธ (Bath) ในหุบเขาเอวอนเมืองเก่าแก่ที่มีอายุตั้งแต่เมื่อครั้งโรมันเรืองอำนาจจากหลักฐานคือบ่อน้ำพุร้อน และซากอาคารเก่าแก่ที่หลงเหลืออยู่ทำให้เมืองบาธได้รับการแต่งตั้งเป็นเมืองมรดกโลกจากองค์การยูเนสโกในปี ค.ศ. 1987 นำทุกท่านเดินทางไปจุดหมายต่อไปที่ พิพิธภัณฑ์น้ำแร่เมืองบาธ เป็นบ่อน้ำพุร้อนที่มีความเก่าแก่และยังเป็นสถานที่ท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ที่มีความน่าสนใจมากที่สุดแห่งหนึ่งในเกาะอังกฤษ ปัจจุบันเป็นกลุ่มอาคารสำคัญของเมือง คือบริเวณที่เป็นที่ตั้งของบ่อน้ำแร่ร้อนศิงส์ ส่วนที่สองคือ บริเวณวัด และส่วนที่สามคือ บริเวณที่เปิดบริการให้นักท่องเที่ยวหรือชาวเมืองใช้บริการน้ำแร่ ซึ่งมีทั้งระบายน้ำ, บ่อน้ำแร่เย็น-ร้อน, ห้องอบไอน้ำ และส่วนที่เป็น Turkish Bath หลังจากนั้นนำทุกท่านเดินทางไปยัง เมืองสแตรทฟอร์ด อัพออน เอวอน (Stratford upon Avon)
ค่ำ	รับประทานมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมือง สแตรทฟอร์ดโรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 10 พ.ย.18 (4)	เมืองสแตรทฟอร์ด - ชมการแข่งขันฟุตบอล ระหว่างทีมลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม
08.00 น.	เมืองสแตรทฟอร์ด อัพออน เอวอน (Stratford upon Avon) เมืองสวยโรแมนติคที่มีบ้านเรือนจัดวางอย่างกลมกลืนกับธรรมชาติที่มีแม่น้ำเอวอนเคียงข้าง ให้ความรู้สึกความเป็นบ้านสไตล์อังกฤษทิวดอร์อย่างแท้จริง นำท่านไปถ่ายรูปด้านหน้า บ้านเกิดของเชคสเปียร์ กวีเอกชื่อก้องโลก
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร ต่อไปนำทุกท่านเดินทางไปชมการแข่งขันฟุตบอลระหว่าง ทีมลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม ที่สนาม Anfield สนามเหย้าของทีม Liverpool

15.00 น.	ชมการแข่งขันฟุตบอลระหว่าง ทีมลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม เวลา 15:00 น ตามเวลาท้องถิ่น

ค่ำ	รับประทานมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมือง ลิเวอร์พูลโรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 11 พ.ย.18 (5)	**ชมสนามฟุตบอล + พิพิธภัณฑ์ ณ สนาม Anfield ของทีม Liverpool – ลอนดอน**
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม
08.00 น.	ชมสนามฟุตบอล ชมพิพิธภัณฑ์ ห้องแต่งตัว ห้องประชุมทีมกับประวัติความเป็นมาของสโมสรทีมลิเวอร์พูลและความสำเร็จที่ผ่านมาของทางสโมสร ถ่ายรูปภายในสนามฟุตบอลอิสระให้ท่านเลือกซื้อของที่ระลึก (การเข้าชมสนามและซื้อของจากร้านขึ้นอยู่กับในวันนั้นๆ ว่ามีรายการแข่งขันหรือไม่หากตรงกับการแข่งขันสนามจะปิดไม่ให้เข้าชมภายใน-ถ่ายรูปได้เฉพาะภายนอกโดยบริษัทฯ จะคืนค่าเข้าชมให้แก่ทุกท่าน)
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
บ่าย	นำทุกท่านออกเดินทางไปยังเมืองลอนดอน
ค่ำ	รับประทานอาหารเย็น ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมืองลอนดอน 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 12 พ.ย.18 (6)	**ลอนดอน – ฟรีช้อปปิ้งที่ถนนอ๊อกซ์ฟอร์ด - สุวรรณภูมิ**
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม
08.00 น.	นำทุกท่านไปยัง ถนนอ๊อกซ์ฟอร์ด (Oxford Street) ให้ทุกท่านได้เดินเลือกช้อปปิ้ง ที่นี่มีทั้งของแบรนด์เนม ของฝากที่ระลึกให้เลือกได้ตามใจชอบ
เที่ยง	อาหารกลางวันตามอัธยาศัย ณ ถนนอ๊อกซ์ฟอร์ด
บ่าย	เดินทางมายังสนามบินฮีทโธรว์ เตรียมตัวเดินทางกลับกรุงเทพมหานคร
ค่ำ	อาหารค่ำตามอัธยาศัย ณ สนามบิน

21.35 น.	ออกเดินทางกลับสู่ กรุงเทพมหานคร โดยสายการบิน Thai Airways เที่ยวบินที่ TG 917

วันที่ 13 พ.ย.18 (7)	**เดินทางกลับถึงกรุงเทพมหานคร**
16.00 น.	เดินทางมาถึงยังสนามบินสุวรรณภูมิ ณ กรุงเทพฯ โดยสวัสดิภาพ

เงื่อนไข

ค่าบริการ

- ราคาต่อท่านสำหรับการเดินทางวันที่ 7 พฤศจิกายน – 13 พฤศจิกายน 2561 / 97,500 บาท

- โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ระหว่าง ลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม 7 วัน 4 คืน (TG)

****อัตราค่าบริการนี้รวม****

- ค่าตั๋วโดยสารเครื่องบินชั้นประหยัด เส้นทาง กรุงเพทมหานคร – ลอนดอน (เป็นตั๋วกรุ๊ป)

- ค่าธรรมเนียม VISA เข้าประเทศอังกฤษ

- ค่าตั๋วเข้าชมการแข่งขันฟุตบอล

- ค่ารถเดินทางตลอดการเดินทาง

- ค่าที่พักโรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่าตลอดการเดินทาง

- อาหารทุกมื้อตามรายการที่ได้ระบุไว้

- ค่าเข้าชมสถานที่ท่องเที่ยวตามรายการที่ได้ระบุไว้

- ค่ากรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุ ท่านละ 1,000,000 บาท

- ค่าไกด์ท้องถิ่น

****อัตราค่าบริการไม่รวม****

- ค่าใช้จ่ายส่วนตัว เช่น อาหารและเครื่องดื่มนอกรายการที่กำหนด

- ค่าน้ำหนักกระเป๋าที่เกินกำหนดไว้

อัตราค่าบริการ	ราคาต้นทุน	ราคาขาย	กำไร
ค่าตั๋วโดยสารเครื่องบินชั้นประหยัด เส้นทาง กรุงเทพมหานคร – ลอนดอน (เป็นตั๋วกรุ๊ป)	36,000		
ค่าธรรมเนียม VISA เข้าประเทศอังกฤษ	6,500		
ค่าตั๋วเข้าชมการแข่งขันฟุตบอล	5,400		
ค่ารถเดินทางตลอดการเดินทาง	5,000		
ค่าที่พักโรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่า 4 คืน	30,221		
อาหารทุกมื้อตามรายการที่ได้ระบุไว้ (8 มื้อ)	6,092		
ค่าเข้าชมสถานที่ท่องเที่ยวตามรายการที่ได้ระบุไว้	1,980		
ค่ากรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุ ท่านละ 1,000,000 บาท	350		
ค่าไกด์ท้องถิ่น	1,500		
รวม	93,043	97,500	4,457

** ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ** (ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 104,500)

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลโครงงาน

5.1.1 ประโยชน์ที่องค์กรหรือบริษัทได้รับ

1. โปรแกรมที่ถูกจัดทำขึ้นสามารถเป็นอีกทางเลือกให้บริษัทนำไปเสนอแก่ลูกค้าได้

2. เพิ่มความแปลกใหม่ในโปรแกรมท่องเที่ยวของบริษัท ให้มีความหลากหลายมากขึ้น

5.1.2 ข้อจำกัดและปัญหาในการจัดทำโครงงาน

1. ในช่วงแรกของการปฏิบัติงาน ยังขาดความรู้ในเรื่องของสถานที่ท่องเที่ยวประเทศอังกฤษ ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการเรียนรู้งานค่อนข้างนาน ทำให้การปฏิบัติงานในช่วงแรกเกิดความล่าช้าและผิดพลาดอยู่บ้าง

2. ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงงานนั้นมีน้อย จึงทำให้การจัดทำเส้นทางในโปรแกรมนั้นมีความยากต้องคิดจัดวางเส้นทางใหม่ทุกอย่าง และส่วนมากข้อมูลในส่วนที่สำคัญนั้นจะเป็นภาษาอังกฤษ เช่น ด้านการทำวีซ่าอังกฤษ หรือ ขั้นตอนการซื้อตั๋วเข้าชมฟุตบอลค่อนข้างซับซ้อน และต้องเลือกช่วงเวลาการเดินทางให้ตรงกับช่วงที่มีการจัดการแข่งขันฟุตบอล จึงทำให้ยากต่อการจัดทำ

3. นักศึกษาฝึกงานไม่เคยมีประสบการณ์ในการเขียนโปรแกรมท่องเที่ยวต่างประเทศ จึงทำให้ยากต่อการจัดวางสถานที่ท่องเที่ยว เพราะต้องทำการศึกษาสถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจในประเทศนั้น และทำการคำนวนระยะทางต่างๆ เพื่อการจัดวางโปรแกรมว่าควรจะเริ่มจากจุดไหนและไปจบที่จุดไหน

5.1.3 ข้อเสนอแนะและแนวทางการแก้ไขปัญหา

1. หมั่นศึกษาทำความเข้าใจในรายละเอียดของโครงงานเพื่อลดความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้น

2. ควรจัดลำดับความสำคัญของโครงงานและเรียนรู้ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับการทำรูปเล่มโครงงานสหกิจ

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.2.1 ข้อดีของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1. ได้ฝึกความอดทน การตรงต่อเวลา การรับผิดชอบต่อหน้าที่ของตน

2. ได้เรียนรู้งานใหม่ๆ ที่ไม่เคยได้ทำ

3. ได้ออกนอกสถานที่พบลูกค้าจริงๆ เรียนรู้ระบบการทำงานของจริง

4. เรียนรู้ถึงการทำงานในชีวิตจริง สามารถนำไปปรับใช้ในชีวิตประจำวันในอนาคตได้

5. ได้ทักษะใหม่ๆเพิ่มมากขึ้น ได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาที่ดี

6. รู้จักการเรียงลำดับความสำคัญของงานและระบบการทำงานที่ดี

5.2.2 ปัญหาที่พบจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1. ความเข้าใจต่องานที่ได้รับมอบหมายจากพนักงานพี่เลี้ยง บางครั้งงานมีความยากจึงทำให้ต้องมีการสอบถามบ่อยครั้ง

2. บางครั้งมีความเข้าใจต่องานที่ไม่ตรงตามที่พนักงานพี่เลี้ยงได้มอบหมาย จึงทำให้งานที่ได้รับมอบหมายไม่ถูกตามที่ต้องการ

3. ต้องทำการศึกษาเรียนรู้งานใหม่ๆเป็นส่วนใหญ่ เพราะเป็นงานที่ไม่เคยได้ทำจึงต้องใช้เวลาในการเรียนรู้พอสมควร

5.2.3 ข้อเสนอแนะ

1. นักศึกษาต้องมีความรับผิดชอบ การตรงต่อเวลา ความตั้งใจในการทำงานที่ได้รับมอบหมายและปฏิบัติตนตามกฎระเบียบขององค์กรอย่างถูกต้อง

2. ต้องรู้จักปรับตัวเพื่อให้เข้ากับคนในองค์กรและสามารถทำงานร่วมกันได้

3. นักศึกษาควรมีความพร้อมในการศึกษาเรียนรู้และพัฒนาทักษะความรู้ของตนอยู่เสมอ

บรรณานุกรม

ฉันทัช วรรณถนอม. (2552). *อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว*. เข้าถึงได้จาก http://www.research-system.siam.edu/images/coop_HT/259/The_Development_of_US_Visa_Application_Guideline/07_ch2.pdf

ไพฑูรย์ พงศะบุตร และวิลาสวงศ์ พงศะบุตร. (2542). *ความหมายการท่องเที่ยว*. เข้าถึง ได้จาก https://tourismatbuu.wordpress.com/ความรู้เบื้องต้นการท่อ/ความหมายของการท่องเที่/

รวงทอง สายสุข. (2550). *การเตรียมการเรื่องวีซ่าสำหรับเดินทางไปต่างประเทศ*. เข้าถึงได้จาก https://bit.ly/2y5ueso

วิกิพีเดีย. (ม.ป.ป.). *ลอนดอน*. สืบค้นเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2561, จาก https://th.wikipedia.org/wiki/ลอนดอน

วิรัช ลภิรัตนกุล, รัตนวดี ศิริทองถาวร, วิรัช ลภิรัตนกุล, ชัยนันท์ นันทพันธ์ และ วิมลพรรณ อากาเวท. (2546). *การประชาสัมพันธ์*. เข้าถึงได้จาก https://bit.ly/2veY3mTโศรยา หอมชื่น และฐานิช ลิ้มตระกูล. (2555). *การท่องเที่ยวเพื่อการชมกีฬา*. เข้าถึงได้จาก http://etatjournal.com/web/etat-journal/2012/2012-apr-jun/452-22555-tourism-sport

สุธาสินี เลิศวัชระสารกุล. (2558). *การเดินทางในอังกฤษ*. เข้าถึงได้จาก https://www.hotcourses.in.th/study-in-the-uk/essentials/getting-around/

ENGLANDTEELUNGKA405. (2556, 11 มกราคม). *วัฒนธรรมและประเพณีของประเทศอังกฤษ*. [เว็บบล็อค]. เข้าถึงได้จาก https://englandteelungka405.wordpress.com/2013/01/11/

Liverpool Football Club. (n.d.). *HOW TO BUY TICKETS*. Retrieved from https://www.liverpoolfc.com/tickets/how-to-buy-tickets

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

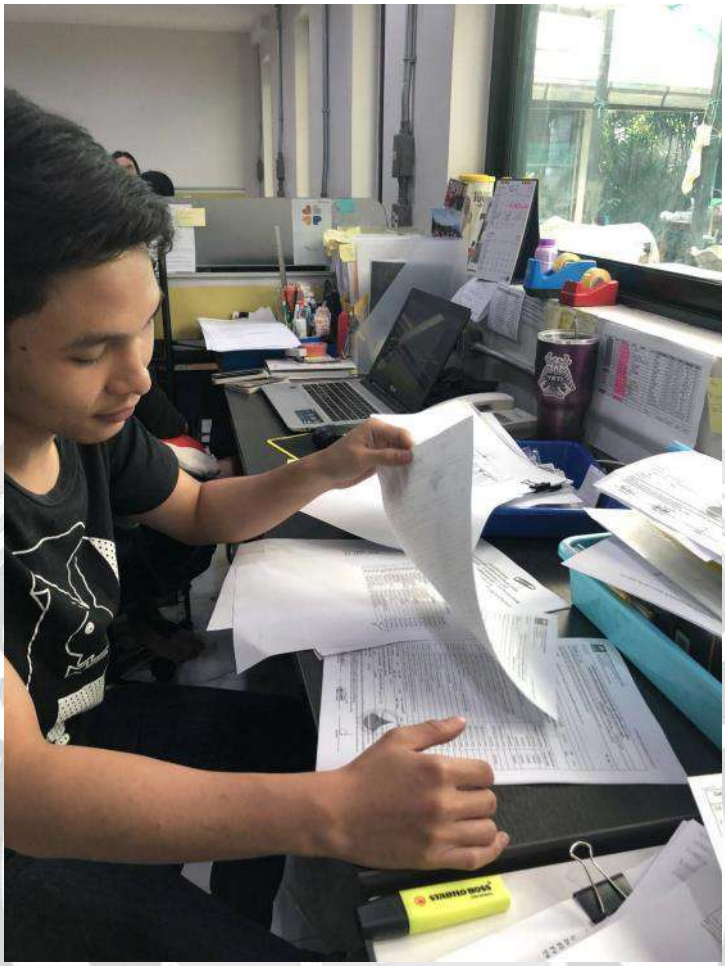
ภาพการปฏิบัติงาน

รูปภาพขณะปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เตรียมความพร้อมก่อนออกไปส่งลูกค้าที่สนามบิน

รอรับลูกค้าและอำนวยความสะดวกต่างๆแก่ลูกค้าที่เดินทางมาถึงแล้ว

จัดเตรียมถุงยังชีพให้ลูกค้าที่เดินทางไปยังต่างประเทศ



จัดเตรียมเอกสารประกันให้ลูกค้าสำหรับการเดินทาง

ภาคผนวก ข

บทสมัภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา

ความเห็นพนักงานที่ปรึกษาต่อโครงงาน

ในช่วงแรกของการปฏิบัติงาน ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการวางแผนการทำงานด้านการท่องเที่ยวจึงทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการเรียนรู้งานค่อนข้างนานและในการปฏิบัติงานในช่วงแรกยังขาดความรอบคอบ ความละเอียดในการทำงาน จึงทำให้งานที่มอบหมายไม่เป็นไปตามที่บริษัทคาดหวังหลังจากที่น้องนักศึกษาสหกิจได้ออกปฏิบัติงานจริงและได้เรียนรู้สถาณการณ์จริง หน้างานว่าเป็นอย่างไรน้องนักศึกษาสหกิจก็ปฏิบัติงานออกมาได้ดีเกินที่บริษัทคาดหวังไว้และสามารถแก้ปัญหาได้ดีเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นและโครงงานสหกิจที่นักศึกษาได้จัดทำขึ้นมานั้นถือว่าเป็นประโยชน์กับทางบริษัทเป็นอย่างมาก ซึ่งทางบริษัทยังไม่เคยมีโปรแกรมเส้นทางการเดินทางในรูปแบบของการท่องเที่ยวเชิงกีฬามาก่อน จึงเป็นโอกาสดีที่ทางบริษัทจะนำเส้นทางนี้มาปรับใช้งานจริงอาจจะมีการปรับเส้นทางเพิ่มเติมนิดหน่อยเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

วิภาวี มีบุญล้ำ

ภาคผนวก ค

บทความวิชาการ

โครงงาน โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ

Premier League tour program in England

นาย พุฒินาท บุญไพศาลดิลก 5704400311

นาย สุทธิพงศ์ จตุพร 5704400223

นาย กตัญญู นวลศิริ 5704400107

อาจารย์ธนวรรณ ทะนันชัย

โครงงานสหกิจศึกษาศิลปะศาสตร์บัณฑิต สาขาการ โรงแรมและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยสยาม

บทคัดย่อ

การจัดทำโครงงานโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ นี้จัดทำขึ้นเพื่อสร้างโปรแกรมทัวร์รูปแบบใหม่ให้กับบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เนื่องจากกีฬาฟุตบอลในปัจจุบันของประเทศอังกฤษนั้นเป็นที่นิยมอย่างมาก ทางคณะผู้จัดทำจึงเกิดความสนใจที่จะจัดทำโปรแกรมเส้นทางการท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬาฟุตบอล โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมดจากเว็ปไซต์ต่างๆและทำการสอบถามข้อมูลจากพนักงานภายในองค์กรสำหรับการสร้างโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ ซึ่งวัตถุประสงค์ในการจัดทำโครงงานนี้ขึ้นเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวกับด้านการชมกีฬาให้มีความเข้ากันและให้มีความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางองค์กรเพื่อให้นำไปเสนอแก่ลูกค้าได้ในอนาคต

Abstract

This report investigates the project management Premier League in England. Aiming to create the new tour program for Brawn Travel Mart Co., Ltd. The football leagues in England are very popular, our teams interested in creating football league tour program. We gather information from websites and employees in organization for creating this tour program. Main objective to promote tourism and sport that both of them are compatible and we want to present new and attractive in tourism program of organization for using in the future.

วัตถุประสงค์ของโครงงาน

1.เพื่อจัดทำโปรแกรมเส้นทางการท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬาฟุตบอล

2 เพื่อเพิ่มความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต

ขอบเขตของโครงงาน

ในการศึกษาโครงงานสหกิจศึกษาครั้งนี้ มีขอบเขตของการศึกษาโครงงานแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

1 ขอบเขตด้านพื้นที่

- บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด

2 ขอบเขตด้านระยะเวลา

- ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2561

3 ขอบเขตด้านข้อมูล

- ขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาและสอบถามข้อมูลต่างๆจากพนักงานที่ปรึกษา รวมทั้งบุคลากรของบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด
- ศึกษาข้อมูลการซื้อตั๋วฟุตบอลพรีเมียร์ลีก
- ศึกษาข้อมูลเส้นทางการเดินทางจากอินเตอร์เน็ตและหนังสือเดินทาง

ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. โปรแกรมที่จัดทำขึ้นสามารถเป็นอีกทางเลือกให้บริษัทนำไปเสนอแก่ลูกค้าได้

2.เพิ่มความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางบริษัท

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

1. ปรึกษากับพี่เลี้ยงเรื่องของการทำโครงงานสหกิจศึกษาในส่วนของชื่อหัวข้อและเนื้อหา

2. ศึกษาและรวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงงานและศึกษาขั้นตอนการปฏิบัติงาน

3. เริ่มทำการศึกษาและเขียนโครงงานที่จะนำเสนอโครงงานว่ามีขั้นตอนการทำงานอย่างไรบ้างโดยมีพี่เลี้ยงในสถานที่ฝึกงานคอยให้คำปรึกษา

4. สรุปและรายงานผลการดำเนินการ

5. จัดทำเอกสารประกอบโครงงานโดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาคอยให้คำแนะนำในการทำรูปเล่มโครงงาน

ตัวอย่างโปรแกรมท่องเที่ยว

Brawn Travel Mart
The Destination of Your Happiness

โปรแกรมทัวร์ดูบอล

Premier League

ระหว่าง ลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม

วันที่ 7 พ.ย.18 (1)	กรุงเทพฯ – สนามบินฮีทโธรว์ลอนดอน – ลอนดอน
21:00 น.	คณะเดินทางมาพร้อมกัน ณ สนามบินสุวรรณภูมิ พร้อมเจ้าหน้าที่คอยให้การต้อนรับ ทำการเช็คอินกับเจ้าหน้าที่ สายการบินไทย เคาน์เตอร์ D สายการบิน Thai Airways ทางเจ้าหน้าที่ทำการตรวจสอบและให้ความสะดวกแก่ท่านในการขึ้นเครื่อง

วันที่ 8 พ.ย.18(2)	ลอนดอน - เที่ยวชมเมืองลอนดอน - พระราชวังบัคกิ้งแฮม - พระราชวังวินด์เซอร์
00:15 น.	นำคุณท่านเดินทางสู่ กรุงลอนดอน ณ ประเทศอังกฤษ (United Kingdom) โดยสายการบิน Thai Airways เที่ยวบินที่ TG 910

06:20 น.	ถึงสนามบินฮีทโธรว์ กรุงลอนดอน ณ สนามบิน ฮีทโธรว์ (Heathrow Airport) ประเทศอังกฤษ นำคุณท่านเดินทางไปเที่ยวชมเมืองลอนดอน เที่ยวชมเก็ทบุปที่ หอนาฬิกาบิ๊กเบน (Big Ben) และพระราชวังเวสมินสเตอร์ (The Palace of Westminster) จากนั้นนำท่านเดินทางไปที่ ลอนดอนอาย (London Eye) เพื่อให้ท่านได้ขึ้นไปชมเมืองลอนดอนแบบมุมสูง ที่ความสูงประมาณ 135 เมตร (443 ฟุต)
	จากนั้นนำคุณท่านเดินทางไปยัง พระราชวังบักกิ้งแฮม (Buckingham palace) สถานที่สำคัญมากที่สุดแห่งหนึ่งในลอนดอน ซึ่งที่ตรงพระราชวัง นั้นมีอายุมากกว่า 300 ปี และยังมีความขลังของงานพิธีเปลี่ยนยามรักษาพระองค์ (Changing the guard) เป็นการแสดงที่ชื่อเป็นไฮไลท์ของพระราชวังบักกิ้งแฮม เพราะมีความสวยงามและพร้อมเพรียงกัน
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
บ่าย	นำคุณท่านเดินทางไปยัง พระราชวังวินด์เซอร์ (Windsor Castle) เป็นพระราชวังที่ใหญ่ที่สุดของอังกฤษ เป็นที่ประทับของกษัตริย์ พระราชวังแห่งนี้ เป็นสถานที่ยอดนิยมที่ใครๆ ก็อยากมาเยือนสักครั้งในชีวิต ที่สถานที่แห่งนี้ ยังมีความสวยงามของปราสาทที่ใหญ่ที่สุดในโลกอีกด้วย
ค่ำ	รับประทานเย็นค่ำ ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมือง ลอนดอน โรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 9 พ.ย.18 (3)	สโตนเฮนจ์ - เมืองบาธ – พิพิธภัณฑ์น้ำแร่เมืองบาธ – สแตรทฟอร์ด
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม
	นำคุณท่านออกเดินทางไปยังเมืองวิลท์เชียร์ เพื่อชมสโตนเฮนจ์ (Stonehenge) ที่ยังปรากฏสู่สายตาชาวโลกจนถึงปัจจุบัน ซึ่งแสดงถึงไว้ซึ่งความมหัศจรรย์ของเทคโนโลยีในสมัยโบราณ เป็นวงกลมที่ประกอบด้วยหินขนาดใหญ่ มีจำนวนแท่งหินทั้งหมด 112 ก้อน ตั้งเรียงเป็นวงกลมซ้อนกัน 3 วง และวางเรียงในลักษณะที่ต่างกัน ทั้งทางแนว วางขนานกัน และวางตั้งขึ้น
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
บ่าย	ออกเดินทางสู่ เมืองบาธ (Bath) ในยุคแรกของเมืองถูกสร้างขึ้นโดยชาวโรมันเมื่อครั้งยังมีอำนาจปกครองอังกฤษ ตำนานจากหลักฐานเรื่องบ่อน้ำพุร้อน และซากอาคารต่างๆที่ยังคงเหลืออยู่ทำให้เมืองบาธได้รับการยกย่องให้เป็นเมืองแห่งโรมันที่ยิ่งใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในโลก ต่อมาในศตวรรษที่ 18 เมืองบาธได้กลายเป็นเมืองแฟชั่นและสถานที่พักผ่อนตากอากาศยอดนิยมของชนชั้นสูงในสังคมอังกฤษ ในปี ค.ศ. 1987 นำคุณท่านเดินทางไปยังบ่อน้ำพุร้อนโรมันโบราณ ที่ได้รับการขนานนามว่าเป็นหนึ่งในสถานที่ท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ที่มีความสำคัญมากที่สุดแห่งหนึ่งในยุโรป ปัจจุบันเป็นแหล่งอาคารสำคัญของเมือง ศิษย์เก่าคนดังที่เป็นที่รู้จักของประเทศอังกฤษ ได้แก่ ชาร์ลส์ ดิคเกนส์ และเจน ออสเตน ซึ่งเป็นนักประพันธ์ที่มีชื่อเสียงที่ได้มาอาศัยอยู่ที่นี่ในช่วงศตวรรษที่ 18 ปัจจุบันนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกยังคงมาเยี่ยมชมเมืองบาธ เพื่อชมสถานที่ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับนักประพันธ์ทั้งสองท่านนี้ ซึ่งมีทั้งพิพิธภัณฑ์ต่างๆ ที่น่าสนใจ เช่น พิพิธภัณฑ์เจน ออสเตน (Jane Austen Centre) ที่ตั้งอยู่ในบ้านหลังเดิมที่เจน ออสเตน เคยอาศัยอยู่ในช่วงปี ค.ศ. 1801 ถึง 1806 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เธอได้ใช้ชีวิตอยู่ในเมืองบาธ และได้ใช้เป็นฉากในการเขียนนวนิยายเรื่องดังของเธอ เช่น Persuasion และ Northanger Abbey นอกจากนี้ยังมีพิพิธภัณฑ์โรมันบาธ (Roman Baths Museum) ที่ตั้งอยู่ในบริเวณบ่อน้ำพุร้อนโรมันโบราณ ที่ได้รับการขนานนามว่าเป็นหนึ่งในสถานที่ท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ที่มีความสำคัญมากที่สุดแห่งหนึ่งในยุโรป ปัจจุบันเป็นแหล่งอาคารสำคัญของเมือง ศิษย์เก่าคนดังที่เป็นที่รู้จักของประเทศอังกฤษ ได้แก่ ชาร์ลส์ ดิคเกนส์ และเจน ออสเตน ซึ่งเป็นนักประพันธ์ที่มีชื่อเสียงที่ได้มาอาศัยอยู่ที่นี่ในช่วงศตวรรษที่ 18 ปัจจุบันนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกยังคงมาเยี่ยมชมเมืองบาธ เพื่อชมสถานที่ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับนักประพันธ์ทั้งสองท่านนี้ ซึ่งมีทั้งพิพิธภัณฑ์ต่างๆ ที่น่าสนใจ เช่น พิพิธภัณฑ์เจน ออสเตน (Jane Austen Centre) ที่ตั้งอยู่ในบ้านหลังเดิมที่เจน ออสเตน เคยอาศัยอยู่ในช่วงปี ค.ศ. 1801 ถึง 1806 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เธอได้ใช้ชีวิตอยู่ในเมืองบาธ และได้ใช้เป็นฉากในการเขียนนวนิยายเรื่องดังของเธอ เช่น Persuasion และ Northanger Abbey นอกจากนี้ยังมีพิพิธภัณฑ์โรมันบาธ (Roman Baths Museum) ที่ตั้งอยู่ในบริเวณบ่อน้ำพุร้อนโรมันโบราณ ที่ได้รับการขนานนามว่าเป็นหนึ่งในสถานที่ท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ที่มีความสำคัญมากที่สุดแห่งหนึ่งในยุโรป
ค่ำ	รับประทานเย็นค่ำ ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมือง สแตรทฟอร์ดโรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 10 พ.ย.18 (4)	เมืองสแตรทฟอร์ด - ชมการแข่งขันฟุตบอล ระหว่างทีมลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม
08:00 น.	เมืองสแตรทฟอร์ด อัพอะพอน เอวอน (Stratford upon Avon) เมืองสายโรแมนติกที่มีบ้านเรือนเก่าตรงตามกลมกลืนกับแม่น้ำเอวอนเมื่อครั้งอดีตกาล ได้สัมผานกับความเป็นบ้านอังกฤษอย่างแท้จริง นำท่านไปเที่ยวชมบ้านเกิดของ วิลเลี่ยม เชคสเปียร์ กวีเอกชื่อก้องโลก
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
	จากนั้นนำคุณท่านเดินทางไปยังสนามฟุตบอลระหว่าง ทีมลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม ที่สนามแอนฟิลด์ สนามเหย้าของทีม Liverpool

18:00 น.	ชมการแข่งขันฟุตบอลระหว่าง ทีมลิเวอร์พูล พบ ฟูลแลม เวลา 12:00 น ตามเวลาท้องถิ่น
ค่ำ	รับประทานเย็นค่ำ ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมือง ลิเวอร์พูลโรงแรม 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 11 พ.ย.18 (5)	ชมสนามฟุตบอล + พิพิธภัณฑ์ ณ สนาม Anfield รถเมล์ Liverpool – ลอนดอน
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม
08:30 น.	ชมสนามฟุตบอล รถเมล์ลิเวอร์พูล ห้องแต่งตัว มีอะประชุมพิเศษกับประวัติความเป็นมาของสโมสรลิเวอร์พูลของสถานที่สำคัญต่างๆ ของสโมสร ถ่ายรูปภายในสนามฟุตบอล อิสระให้ท่านเลือกซื้อของที่ระลึก ภายในร้านของสนามและซื้อของจากร้านชื่นชอบที่ร้านในบริเวณนั้นๆ ทั้งนี้ขอยกเว้นการช่วยเหลือในกรณีการแข่งขันในวันนั้น ทางสนามจะปิดไม่ให้เข้าชมภายในสำหรับทุกท่าน เนื่องจากเกรงเรื่องความปลอดภัย จะขึ้นอยู่กับทางสนามเป็นหลัก
เที่ยง	รับประทานอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
บ่าย	นำทุกท่านออกเดินทางไปยังเมืองลอนดอน
ค่ำ	รับประทานอาหารเย็น ณ ภัตตาคาร
ที่พัก	โรงแรม ณ เมือง ลอนดอน 4 ดาว หรือ เทียบเท่า

วันที่ 12 พ.ย.18 (6)	ลอนดอน – ฟรีช็อปปิ้งที่ถนนอ็อกซ์ฟอร์ด - สุวรรณภูมิ
เช้า	รับประทานอาหารเช้า ณ ภัตตาคารในโรงแรม
08:30 น.	นำคุณท่านไปยัง ถนนอ็อกซ์ฟอร์ด (Oxford Street) ให้ทุกท่านได้เดินเลือกซื้อของกันอย่างเต็มที่ ที่นี่มีห้างของแบรนด์เนม ของฝากที่คุณจะได้เลือกซื้อกันอย่างจุใจ
เที่ยง	อาหารกลางวันตามอัธยาศัย ณ ถนนอ็อกซ์ฟอร์ด
บ่าย	เดินทางมายังสนามบินฮีทโธรว์ เพื่อเตรียมตัวเดินทางกลับกรุงเทพมหานคร
ค่ำ	อาหารค่ำตามอัธยาศัย ณ สนามบิน

สรุปผลโครงงาน

จากการศึกษาและเป็นปฏิบัติงานจากสถานประกอบการบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัดซึ่งทางบริษัทเองนั้นมีโปรแกรมการท่องเที่ยวที่มีความหลากหลาย แต่ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการท่องเที่ยวทั่วไปกับงานสัมมนาและงานประชุมเป็นส่วนใหญ่ ทางนักศึกษาจึงอยากจัดทำโครงงานนี้ขึ้นเพื่อให้มีโปรแกรมท่องเที่ยวที่มีความแปลกใหม่และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้แก่ลูกค้าของบริษัท โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบในการชมฟุตบอลและท่องเที่ยวไปด้วย

กิตติกรรมประกาศ

การที่ผู้จัดทำ/คณะผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561 เป็นเวลา 16 สัปดาห์ ส่งผลให้ผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานสหกิจศึกษาฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่าย ทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงานทางคณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจกับชีวิตของการทำงานจริงซึ่งผู้จัดทำ/คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

เอกสารอ้างอิง

การตลาด [ออนไลน์] https://bit.ly/2xH2334 (สืบค้นเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2561)

การท่องเที่ยวเพื่อการชมกีฬา [ออนไลน์] https://bit.ly/2OMa3GP (สืบค้นเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2561)

การเดินทางในอังกฤษ [ออนไลน์] https://bit.ly/2MsFOrx (สืบค้นเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2561)

ขั้นตอนการซื้อตั๋วเข้าชมฟุตบอลของสโมสรลิเวอร์พูล [ออนไลน์] https://bit.ly/2v6DU4B , https://bit.ly/2rJmV7C (สืบค้นเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2561)

ข้อมูลเกี่ยวกับประเทศอังกฤษ [ออนไลน์] https://bit.ly/2uZKdXI ,https://bit.ly/2LwJZ4A (สืบค้นเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2561)

ชวัลนุช อุทยาน (2560) ประเภทของนักท่องเที่ยว [ออนไลน์] https://bit.ly/2N2kOEo (สืบค้นเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2561)

พฤติกรรมนักท่องเที่ยว [ออนไลน์]
https://bit.ly/2N2kOEo (สืบค้นเมื่อวันที่ 22
สิงหาคม 2561)

ฉันทัช วรรณถนอม 2552 อุตสาหกรรมการ
ท่องเที่ยว [ออนไลน์]

https://bit.ly/2N2kOEo (สืบค้นเมื่อวันที่ 22
สิงหาคม 2561)

รวงทอง สายสุข (2550) การเตรียมการเรื่องวีซ่า
สำหรับเดินทางไปต่างประเทศ [ออนไลน์]

https://bit.ly/2y5ueso (สืบค้นเมื่อวันที่ 31
สิงหาคม 2561)

วิรัช ลภิรัตนกุล (2546) , รัตนวดี ศิริทองถาวร
(2546) , วิรัช ลภิรัตนกุล (2546) , ชัยนันท์
นันทพันธ์ (2549) , วิมลพรรณ อากาเวท (2546)
การประชาสัมพันธ์ [ออนไลน์]
https://bit.ly/2veY3mT (สืบค้นเมื่อวันที่ 31
สิงหาคม 2561)

ไพฑูรย์ พงศะบุตร และวิลาสวงศ์ พงศะบุตร
(2542) ความหมายการท่องเที่ยว [ออนไลน์]

https://bit.ly/14SO9tF (สืบค้นเมื่อวันที่ 22
สิงหาคม 2561)

ภาคผนวก ง

โปสเตอร์

โปรแกรมทัวร์ดูบอล

Premier League ณ ประเทศอังกฤษ

นายพุฒินาท บุญไพศาลดิลก 570440031

นายกตัญญู นวลศิริ 5704400107

นายสุทธิพงศ์ จตุพร 5704400223

คณะศิลปศาสตร์ สาขาวิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ธนวรรณ ทะนันชัย

พนักงานที่ปรึกษา คุณวิภาวี มีบุญล้ำ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อจัดทำโปรแกรมเส้นทางการท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬาฟุตบอล
2. เพื่อเพิ่มความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต

ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. โปรแกรมที่จัดทำขึ้นสามารถเป็นอีกทางเลือกให้บริษัทนำไปเสนอแก่ลูกค้า
2. เพิ่มความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางบริษัท

ความเป็นมาและความสำคัญ

การท่องเที่ยวเชิงกีฬาในปัจจุบันเป็นที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากจากคนทั่วโลก ไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยวเพื่อไปเล่นกีฬา หรือ การท่องเที่ยวเพื่อไปชมกีฬา โดยจะมีการเสริมสถานที่ท่องเที่ยวไปพร้อมกับการเล่นกีฬาหรือชมกีฬาในระหว่างการเดินทาง แต่จุดประสงค์หลักในการเดินทาง คือ การเล่นกีฬาหรือชมกีฬา

หากนึกถึงฟุตบอลลีกนานาชาติที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก คงไม่อาจปฏิเสธได้ว่าพรีเมียร์ลีกอังกฤษเป็นฟุตบอลลีกที่ได้รับการรับรองจากผู้คนทั่วโลกว่าเป็นที่นิยมอย่างมาก โดยเฉพาะในประเทศไทยเองฟุตบอลจากลีกอังกฤษเป็นฟุตบอลที่ชาวไทยให้ความสนใจเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการติดตามการถ่ายทอดสดหรือข่าวสารต่างๆ จากทีมที่ตนเองชื่นชอบ จากที่กล่าวมาในข้างต้นทางคณะผู้จัดทำมีความสนใจอย่างยิ่งในการนำสิ่งที่ชื่นชอบมาสร้างสรรค์ให้เกิดประโยชน์ จึงได้จัดทำโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ นี้ขึ้น

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

1. กำหนดสถานที่และเส้นทางที่ต้องการ

2. ศึกษาขั้นตอนการซื้อตั๋วฟุตบอล

3. จัดวางเส้นทางการเดินทาง

4. รวมอัตราค่าบริการต่างๆเพื่อประเมินราคาทั้งหมด

5. สรุปเส้นทางทั้งหมดและเขียนเป็นโปรแกรมทัวร์รวมค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

สรุปผลโครงงาน

จากการศึกษาและเป็นปฏิบัติงานจากสถานประกอบการบริษัท บรอน ทราเวล มาร์ต จำกัดซึ่งทางบริษัทเองนั้นมีโปรแกรมการท่องเที่ยวที่มีความหลากหลาย แต่ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการท่องเที่ยวทั่วไปกับงานสัมมนาและงานประชุมเป็นส่วนใหญ่ ทางนักศึกษาจึงอยากจัดทำโครงงานนี้ขึ้นเพื่อให้มีโปรแกรมท่องเที่ยวที่มีความแปลกใหม่และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้แก่ลูกค้าของ

ประวัติผู้จัดทำ

รหัสนักศึกษา	:	5704400311
ชื่อ – นามสกุล	:	นายพุฒินาท บุญไพศาลดิลก
คณะ	:	ศิลปศาสตร์
สาขาวิชา	:	การโรงแรมและการท่องเที่ยว
ที่อยู่	:	38/113 ซ.เอกชัย 64/2 ถ.เอกชัย เขตบางบอน แขวงบางบอน กทม. 10150

รหัสนักศึกษา	:	5704400107
ชื่อ – นามสกุล	:	นาย กตัญญู นวลศิริ
คณะ	:	ศิลปศาสตร์
สาขาวิชา	:	การโรงแรมและการท่องเที่ยว
ที่อยู่	:	178/247 ถ.พระราม2 เขตบางขุนเทียน แขวงแสมดำ กทม 10150

รหัสนักศึกษา : 5704400223

ชื่อ – นามสกุล : นายสุทธิพงศ์ จตุพร

คณะ : ศิลปศาสตร์

สาขาวิชา : การโรงแรมและการท่องเที่ยว

ที่อยู่ : 64/67 ถนนเลียบคลองทวีวัฒนา เขตทวีวัฒนา ซอย 6/13 กทม. 10170