



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

สโลว์ไลฟ์สไตล์สาขากาญจนบุรี บริษัทเซเว่นธ์สัน กรุ๊ป

SLOW LIFESTYLE IN KANCHANABURI OF THE SEVENTHSON GROUP

โดย

นายณที

ปิ่นงาม

5304400016

นางสาวปิยรัตน์

โตสัจจะ

5604400044

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาสหกิจศึกษา 116-495

ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2560

หัวข้อโครงการ สโลว์ไลฟ์สไตล์สายกาญจนบุรี บริษัทเซเวนชั่น กรุ๊ป
SLOW LIFESTYLE IN KANCHANABURI
OF THE SEVENTHSON GROUP
รายชื่อผู้จัดทำ นายณที ปิ่นงาม 5304400016
นางสาวปิยรัตน์ โตสัจจะ 5604400044
ภาควิชา การโรงแรมและการท่องเที่ยว
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์กฤต จุระกะนิศย์

อนุมัติให้โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม ประจำปีภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2560

คณะกรรมการสอบโครงการ

.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(อาจารย์กฤต จุระกะนิศย์)

.....
(คุณชื่นจิตร รีมพนัสสัก)

.....กรรมการกลาง
(ดร.นันทิตรา ภูขาว สนใจ)

.....ผู้ช่วยอธิการบดีและผู้อำนวยการสำนักสหกิจศึกษา
(ผศ.ดร.มารุจ ลิ้มปะวัฒน์)

หัวข้อโครงการ: สโลว์ไลฟ์สไตล์สายกาญจนบุรี บริษัทเซเว่นธ์ชัน กรุ๊ป
ชื่อนักศึกษา: นายณที ปันงาม 5304400016
นางสาวปิยรัตน์ โตสัจจะ 5604400044
อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์กฤต จุระกะนิศย์
ระดับการศึกษา:ปริญญาตรี
ภาควิชา: การโรงแรมและการท่องเที่ยว
คณะ: ศิลปศาสตร์
ภาคการศึกษา/ ปีการศึกษา: 3 /2560

บทคัดย่อ

บริษัท เซเว่นธ์ชัน กรุ๊ป เป็นบริษัทนำเที่ยวที่จัดโปรแกรมนำเที่ยวภายในประเทศ ตลอดระยะเวลา 3 ปี ทั้งการจ้ดนำเที่ยวในรูปแบบกลุ่มเล็กๆ จนถึงเป็นกลุ่มคณะขนาดใหญ่

จากการที่คณะผู้จัดทำได้เข้ารับการปฏิบัติงานโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท เซเว่นธ์ชัน กรุ๊ป ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561 ทางคณะผู้จัดทำได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติงานในแผนกผู้ช่วยไกด์นั้น ทำให้ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำงานจริงและได้มีประสบการณ์เกี่ยวกับการได้ออกปฏิบัติงานทั่วตั้งแต่การจัดทำเอกสาร ติดต่อรถโดยสาร ที่พัก สถานที่ท่องเที่ยว ร้านอาหารและทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการท่องเที่ยว คณะผู้จัดทำจึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการจ้ดนำเที่ยวในทุกด้าน ทั้งด้านความต้องการในการท่องเที่ยวในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์และปรับใช้ในโปรแกรมทางการท่องเที่ยว ให้สอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยวมากที่สุด จึงได้นำเสนอโครงการ “สโลว์ไลฟ์สไตล์สายกาญจนบุรี บริษัทเซเว่นธ์ชัน กรุ๊ป”

ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงเน้นการท่องเที่ยวแบบสบายๆสไตล์ธรรมชาติเป็นหลัก ผลจากการทำโครงการสหกิจเรื่อง”สโลว์ไลฟ์สไตล์สายกาญจนบุรีบริษัทเซเว่นธ์ชัน กรุ๊ป”จะช่วยทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและในการใช้บริการและสามารถช่วยกระตุ้นให้เลือกใช้บริการกับทาง บริษัท เซเว่นธ์ชัน กรุ๊ป มากขึ้น

คำสำคัญ: สโลว์ไลฟ์/สายกาญจนบุรี/บริษัทเซเว่นธ์ชัน กรุ๊ป

ผู้ตรวจ

.....

Project Title: SLOW LIFESTYLE IN KANCHANABURI
OF THE SEVENTHSON GROUP

By: Natee punngam 5304400016
Piyarat tosatja 5604400044

Advisor: Krip jurakanit

Degree: Bachelor of Arts.

Major: Hotel and Tourism Studies

Faculty: Liberal Arts

Semester/Academic year : 3/2017

Abstract

Seventhson Group is a tour operator with 3 years of experience in providing inbound tour programs for small to large groups of customers.

The authors attended the internship of Seventhson Group under a cooperative education project from May 14, 2018 to August 31, 2018. The authors worked as assistant tour guides and have learned working methods in the actual workplace. The authors have gained real experience of tour operations from preparing documents, contacting vehicles, accommodations, tourist attractions, and restaurants. The needs of customers were found and the authors had seen the importance of tour operation in all aspects, including needs for new tour programs in order to analyze and adjust tour programs of the company to be consistent with the real needs of the customers. Therefore, the project "Slow Lifestyle in Kanchanaburi of the Seventhson Group" was initiated.

The authors focused on relaxed and natural style tourism. The results of this project "Slow Lifestyle in Kanchanaburi of the Seventhson Group" would increase the impressiveness of customers, stimulate their needs to use the service of the company and their return business.

Keywords: Slow Life/ Kanchanaburi route/ Seventhson Group

Approved by

.....

กิตติกรรมประกาศ (Acknowledgement)

การที่คณะผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษาบริษัท เซเว่นชั่นท์ กรุ๊ป ตั้งแต่ วันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561 คณะผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ ต่างๆที่มีค่ามากมาย สำหรับรายงานสหกิจศึกษานี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและ สนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

1. คุณ อนันต์ ฮางลี ผู้จัดการบริษัท
2. อาจารย์กฤต จุระกะนิษฐ์ อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจ

และบุคคลท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่าน ที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน

คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและ เป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจกับชีวิต ของการทำงานจริงซึ่งคณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

นาย นที ปั่นงาม

นางสาว ปิยรัตน์ โตตั้งจะ

31 สิงหาคม 2561

สารบัญ

	หน้า
จดหมายนำส่งรายงาน	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
Abstract	ง

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	2
1.3 ขอบเขตของโครงการ.....	2
1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ.....	3

บทที่ 2 การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจนำเข้า.....	4
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเส้นทางสายธรรมชาติและประวัติศาสตร์.....	5
2.3 แนวคิดการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน.....	5
2.4 แนวคิดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ.....	8
2.5 แนวคิดพฤติกรรมนักท่องเที่ยว.....	8
2.6 การโฆษณาประชาสัมพันธ์.....	12
2.7 การตลาด.....	13

บทที่ 3 รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ.....	16
3.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการหลักขององค์กร.....	16
3.3 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบริษัท.....	17
3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย.....	18
3.5 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา.....	18
3.6 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน.....	19

สารบัญ(ต่อ)

หน้า

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน.....	19
3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้.....	20
3.9 ตารางปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย.....	21

บทที่ 4 ผลการปฏิบัติงานตามโครงการ

4.1 รายละเอียดโปรแกรม.....	22
4.2 บริการที่จัดให้.....	29
4.3 ขั้นตอนและเอกสารที่เกี่ยวข้อง.....	31

บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลโครงการ.....	33
5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา.....	34
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	34

บรรณานุกรม.....	35
-----------------	----

ภาคผนวก

- ภาคผนวก ก รูปภาพขณะปฏิบัติงาน
- ภาคผนวก ข บทความวิชาการ
- ภาคผนวก ค ไฉนิต
- ภาคผนวก ง บทสัมภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา
- ภาคผนวก จ ประวัติผู้จัดทำ

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงระยะเวลาในการดำเนินงาน.....	20
ตารางที่ 3.2 ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย.....	21
ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงโปรแกรมทัวร์.....	28
ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงค่าใช้จ่าย.....	30



สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปที่ 3.1 แผนที่บริษัท เซเว่น ชัน กรุ๊ป.....	16
รูปที่ 3.2 ตราสัญลักษณ์ประจำ บริษัท เซเว่นที่ชัน กรุ๊ป.....	17
รูปที่ 3.3 ใบประกอบธุรกิจนำเข้า.....	17
รูปที่ 3.4 ใบทะเบียนภาษี.....	18
รูปที่ 3.5 พนักงานที่ปรึกษา นายอนันต์ ฮางลี ตำแหน่ง : ผู้จัดการบริษัท.....	19
รูปที่ 4.1 สะพานข้ามแม่น้ำแคว.....	22
รูปที่ 4.2 สุสานสัมพันธมิตรคอนรัก.....	23
รูปที่ 4.3 ทางรถไฟสายมรณะ.....	24
รูปที่ 4.4 น้ำตกเอราวัณ.....	24
รูปที่ 4.5 สะพานมอญ.....	25
รูปที่ 4.6 วัดไถ้ น้ำ เมืองบาดาล.....	26
รูปที่ 4.7 ร้านอาหารโฟลตตั้ง.....	26
รูปที่ 4.8 ร้านอาหารสันติ.....	27
รูปที่ 4.9 โปรแกรมเฟลิกซ์วีเวอร์แคว.....	28
รูปที่ 4.10 เอกสารการจองรถทัวร์.....	32

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

การเจ้าหน้าที่ถือเป็นอุตสาหกรรมอย่างหนึ่งที่สำคัญในการสร้างรายได้ให้กับประเทศไทย ซึ่งจะเห็นได้ว่าทางรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมและกระตุ้นให้มีการลงทุนในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวอยู่ตลอด ในช่วงเวลาไม่กี่ปีที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า เริ่มมีสถานที่ท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นและได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในปัจจุบันสถานที่ท่องเที่ยวของประเทศไทยมีอยู่หลายแห่งด้วยกันไม่ว่าเป็นทางธรรมชาติ เชิงวัฒนธรรม ทางประวัติศาสตร์ เชิงนิเวศ เชิงศิลปะ วิทยาการ เชิงันทนาการ ล้วนแล้วมักจะได้รับความสนใจและเป็นที่ยอมรับอย่างมากทั้งนักท่องเที่ยวไทยและชาวต่างชาติ (ประชา ผาทอง, 2544)

จังหวัดกาญจนบุรี เป็นหนึ่งจังหวัดในประเทศไทยที่มีประวัติศาสตร์และมีสภาพแวดล้อมที่เป็นธรรมชาติสงบสวยงาม จังหวัดกาญจนบุรีเป็นจังหวัดที่อยู่ในภาคตะวันตก พื้นที่ส่วนใหญ่ของจังหวัดเป็นภูเขาสูงและป่าและยังมีแหล่งกำเนิดต้นน้ำที่สำคัญของจังหวัด ทำให้มีสถานที่ท่องเที่ยวที่หลากหลายการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์และธรรมชาติ เป็นรูปแบบการท่องเที่ยวที่น่าสนใจทั้งกระแสดังกล่าวความต้องการของนักท่องเที่ยว ถูกจัดให้เป็นกลุ่มสินค้าการท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทยรวมทั้งมุ่งพัฒนาและส่งเสริมแหล่งท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์และธรรมชาติอย่างยั่งยืนการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์เป็นการท่องเที่ยวไปยังแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณค่าทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมและสังคม เพื่อให้ชนรุ่นหลังได้ศึกษาชื่นชมประวัติศาสตร์ในแหล่งท่องเที่ยวที่นั่นบนพื้นฐานของความรับผิดชอบและมีจิตสำนึกต่อการรักษามรดกทางวัฒนธรรมและคุณค่าของสภาพแวดล้อม (จารุภัทร วิมุตเศรษฐ์, 2549)

บริษัท เซเวนธ์ซัน กรุ๊ป มีสำนักงานจัดตั้งอยู่ที่ 31/977 หมู่ 2 ตำบลคลองสาม เทศบาลเมืองจังหวัดปทุมธานี 12120 เป็นบริษัทนำเที่ยว ที่จดทะเบียนธุรกิจนำเที่ยวเกี่ยวกับกรมการท่องเที่ยว ประเภทในประเทศ ได้รับใบอนุญาตเลขที่ 12/02286 เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2558 โดยใช้ชื่อภาษาอังกฤษ SAVANT SON TOUR CO.,LTD มีการจัดการนำเที่ยวที่หลากหลายรูปแบบ การจัดประชุม สัมมนา งานสังสรรค์ประจำปีให้กับลูกค้า นำเที่ยวภายในประเทศทางบริษัทจึงคิดค้นเส้นทางใหม่ๆและมีความหลากหลายเพื่อจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวให้กับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่สนใจการท่องเที่ยวรูปแบบธรรมชาติประวัติศาสตร์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด

ดังกล่าวมาข้างต้น คณะผู้จัดทำได้ออกปฏิบัติงานศึกษาและได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการท่องเที่ยวจึงศึกษาและจัดรายการท่องเที่ยวเส้นทางสายธรรมชาติและประวัติศาสตร์ โดยเลือกเส้นทางสถานที่ที่มีความน่าสนใจแปลกใหม่และประวัติศาสตร์ในจังหวัดกาญจนบุรี

ดังนั้นการศึกษาความสำคัญและประวัติของสถานที่ท่องเที่ยวที่จะนำมาจัดทำโปรแกรมการท่องเที่ยวรูปแบบของการท่องเที่ยวสายธรรมชาติและประวัติศาสตร์

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อคิดค้น โปรแกรมเปิดเส้นทางท่องเที่ยวใหม่ให้กับบริษัท เซเวนธ์ชัน กรุ๊ป จำกัด

1.2.2 การสร้างโปรแกรมการท่องเที่ยวให้มีการเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวอื่นๆที่ใกล้เคียงกัน

1.3 ขอบเขตของโครงการ

1.3.1 ขอบเขตด้านระยะเวลา

ดำเนินงานระหว่างวันที่ 14 พฤษภาคม ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561

1.3.2 ขอบเขตด้านพื้นที่

บริษัท เซเวนธ์ชัน กรุ๊ป

31/977 หมู่2 ตำบลคลองสาม เทศบาลเมือง จังหวัดปทุมธานี 12120

1.3.3 ขอบเขตด้านข้อมูล

- ค้นหาข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวจากอินเทอร์เน็ต, หนังสือท่องเที่ยว
- สอบถามพนักงาน หรือ อาจารย์ที่ปรึกษา

1.3.4 คำจำกัดความ

สโลว์ไลฟ์ Slow life คือ การใช้ชีวิตแบบค่อยเป็นค่อยไปอย่างมีสาระ ชะลอตัวเองให้ไม่ไหลอย่างไร้ทิศทางไปตามกระแสสังคม ทำทุกอย่างด้วยสติที่ช้าลง เพื่อให้มีสติและซึมซาบความหมายของชีวิตได้มากขึ้น ทั้งหมดนี้มี Carl Honoré บุคคลที่เป็นตัวพ่อแห่งการใช้ชีวิตแบบช้าๆ ได้ให้นิยามของชีวิต Slow life

การจัดนำเที่ยว เป็นการเดินทางจากที่อยู่อาศัยปกติไปยังที่อื่นเป็นการชั่วคราว(ไม่มากกว่าปีติดต่อกัน)เป็นการเดินทางด้วยความสมัครใจเป็นการเดินทางด้วยวัตถุประสงค์ใดก็ตาม ที่มีค่าใช้จ่ายเพื่อประกอบอาชีพหรือหารายได้การจัดทำรายการนำเที่ยว (Package Tour) ประกอบด้วยการจัดหายานพาหนะที่พักค้างคืน อาหาร ติดต่อสถานที่ท่องเที่ยว (ธรรมชาติ โบราณสถาน วัฒนธรรม แหล่งบันเทิงเรีงรมย์ต่างๆ

บริษัทจัดนำเที่ยว ธุรกิจเกี่ยวกับการนำนักท่องเที่ยวเดินทางไปท่องเที่ยว หรือเดินทางไปเพื่อวัตถุประสงค์อื่น โดยจัดให้มีบริการหรือการอำนวยความสะดวกอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง อันได้แก่ สถานที่พัก อาหาร มัคคุเทศก์ หรือบริการอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

ท่องเที่ยวทางธรรมชาติ (Natural Attraction) สถานที่ที่เปิดใช้เพื่อการท่องเที่ยว โดยมีทรัพยากรธรรมชาติเป็นสิ่งดึงดูดใจให้นักท่องเที่ยวมาเยือน ซึ่งทรัพยากรธรรมชาติเหล่านี้อาจจะเป็นความงดงามตามสภาพธรรมชาติ ความแปลกตาของสภาพธรรมชาติ สัตว์หายากที่สำคัญทางธรณีวิทยาและภูมิศาสตร์อันเป็นเอกลักษณ์หรือเป็นสัญลักษณ์ ของท้องถิ่น นั้นๆ สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่มีลักษณะพิเศษ (Special Environmental Features) หรือสภาพแวดล้อมที่มีคุณค่าทางวิชาการก็ได้

ท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์ (Historical Attraction) หมายถึง แหล่งท่องเที่ยวที่มีความสำคัญและคุณค่าทางประวัติศาสตร์ โบราณคดี และศาสนา รวมถึงสถานที่หรืออาคารสิ่งก่อสร้างที่มีอายุเก่าแก่หรือเคยมีเหตุการณ์ สำคัญเกิดขึ้นในประวัติศาสตร์ เช่น โบราณสถาน อุทยานประวัติศาสตร์ ชุมชนโบราณ กำแพงเมือง คูเมือง พิพิธภัณฑสถาน วัด ศาสนสถาน และสิ่งก่อสร้างที่มีคุณค่าทางศิลปะและสถาปัตยกรรม

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ

1.4.1 บริษัทสามารถนำโปรแกรมสโรว์ไลฟ์สไตล์สายกาญจนบุรีไปใช้นำเสนอลูกค้าเพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่บริษัทได้



บทที่ 2

การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง สโลว์ไลฟ์สไตล์กาญจนบุรีบริษัท เซเว่นธ์ซัน กรุ๊ป คณะผู้จัดทำได้รวบรวมจากเอกสาร ตำรา แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการจัดทำเรื่องสโลว์ไลฟ์สไตล์กาญจนบุรีบริษัท เซเว่นธ์ซัน กรุ๊ป ซึ่งจะนำเสนอตามลำดับหัวข้อต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจนำเที่ยว
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเส้นทางสายธรรมชาติและประวัติศาสตร์
- 2.3 แนวคิดการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน
- 2.4 แนวคิดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ
- 2.5 แนวคิดพฤติกรรมนักท่องเที่ยว
- 2.6 การโฆษณาประชาสัมพันธ์
- 2.7 การตลาด

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจนำเที่ยว

พระราชบัญญัติธุรกิจนำเที่ยวและมัคคุเทศก์ปี พ.ศ. 2535 มาตราที่ 3 “การประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการจัด หรือการให้บริการหรือการอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการเดินทาง สถานที่พัก อาหารและหรือมัคคุเทศก์ให้แก่นักท่องเที่ยว” ประเภทของธุรกิจนำเที่ยว แบ่งตามพระราชบัญญัติธุรกิจนำเที่ยวและมัคคุเทศก์ปี พ.ศ. 2535 มี 3 ประเภทได้แก่

2.1.1 ธุรกิจนำเที่ยวเฉพาะพื้นที่ Domestic tour เป็นการจ้ดนำเที่ยวในจังหวัดที่ดำเนินธุรกิจนำเที่ยวและ จังหวัดที่มีพื้นที่ติดต่อกัน

2.1.2 ธุรกิจนำเที่ยวในประเทศ Inbound tour เป็นการจ้ดนำเที่ยวไปยังจังหวัดต่างๆ ทั่วราชอาณาจักร

2.1.3 ธุรกิจนำเที่ยวต่างประเทศ Outbound tour เป็นการจ้ดนำเที่ยวไปยังต่างประเทศ นำนักท่องเที่ยวต่างประเทศเที่ยวในประเทศไทยทั่วราชอาณาจักร และนำนักท่องเที่ยวชาวไทยเที่ยวภายในประเทศไทยทั่วราชอาณาจักร (บุญเลิศ จิตตั้งวัฒนาและปทุมพร แก้วคำ, 2015)

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเส้นทางสายธรรมชาติ

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ได้กล่าวถึงแนวคิด ที่เป็นพื้นฐานหรือหลักการของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์เส้นทางสายธรรมชาติ โดยสรุปได้ดังนี้

2.2.1 เป็นการท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ (nature-based) รวมถึงแหล่งวัฒนธรรม และประวัติศาสตร์ ซึ่งมีความเป็นเอกลักษณ์ เฉพาะถิ่น (identical or unique) และทรงคุณค่าในพื้นที่นั้น

2.2.2 เป็นการท่องเที่ยวอย่างมีความรับผิดชอบ (responsibly travel) และมีการจัดการอย่างยั่งยืน (sustainable management) ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบ หรือส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมก่อนข้างต่ำ (no or low impact) และช่วยส่งเสริมการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม ของแหล่งท่องเที่ยวให้ยั่งยืนตลอดไป

2.2.3 เป็นการท่องเที่ยวที่มีกระบวนการเรียนรู้ (learning) และการให้การศึกษา (education) เกี่ยวกับระบบนิเวศ และสิ่งแวดล้อมของ แหล่งท่องเที่ยวเพื่อเพิ่มพูนความรู้ (knowledge) ความประทับใจ (appreciation) และประสบการณ์ (experience) ที่มีคุณค่า ซึ่งจะสร้างความตระหนักและจิตสำนึกที่ถูกต้องทางด้านการอนุรักษ์ ทั้งต่อนักท่องเที่ยว ประชาชนท้องถิ่น ตลอดจนผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง

2.2.4 เป็นการท่องเที่ยวที่นำไปสู่การกระจายรายได้ ทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ โดยคำนึงถึงการมีส่วนร่วมของชุมชนท้องถิ่น (involvement of local community or people participation) ในภาคบริการต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ต่อท้องถิ่น (local benefit) มากกว่าการท่องเที่ยวที่เคยส่งเสริมกันมาตั้งแต่อดีตจนกระทั่งปัจจุบันที่เรียกว่า conventional tourism ซึ่งมักจะเป็น การท่องเที่ยวแบบหมู่คณะใหญ่ๆ (mass tourism) ที่ผลประโยชน์ส่วนใหญ่มักจะตกอยู่กับผู้ประกอบการ หรือบริษัทนำเที่ยวเท่านั้น (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2539)

2.3 แนวคิดการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน

แนวคิดการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน หมายถึง การจัดการทรัพยากรการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน หมายถึง การกำหนดแนวทางการใช้ประโยชน์และการพัฒนาทรัพยากรการท่องเที่ยว รวมทั้งปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเพื่อตอบสนองความจำเป็นทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สามารถรักษาเอกลักษณ์ของธรรมชาติและวัฒนธรรมไว้นานที่สุด เกิดผลกระทบน้อยที่สุด และใช้ประโยชน์ได้ตลอดไป

แนวคิดการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน

สามารถพิจารณาได้จากองค์ประกอบ 4 ประการคือ

2.3.1 การดำเนินกิจกรรมการท่องเที่ยวในขอบเขตของความสามารถของธรรมชาติชุมชนชนบทชนบทนิยมประเพณี วัฒนธรรมและวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชนต่อกิจกรรมการท่องเที่ยว

2.3.2 การตระหนักในกิจกรรมการท่องเที่ยวที่มีผลกระทบต่อชุมชนชนบทธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรมและวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชน

2.3.3 การมีส่วนร่วมของประชาชนในกิจกรรมการท่องเที่ยวที่มีผลกระทบต่อระบบนิเวศ ชุมชน วัฒนธรรม ประเพณี วัฒนธรรม และวิถีชีวิตที่มีต่อการท่องเที่ยว

2.3.4 การประสานความต้องการทางเศรษฐกิจ การคงอยู่ของสังคม และการอนุรักษ์ สิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

รูปแบบการจัดการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนควรคำนึงถึงองค์ประกอบ 3 ประการ

2.3.1.1 เป็นการจัดการท่องเที่ยวที่มีจิตสำนึก มีความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อม และระบบนิเวศนั้นๆ

2.3.1.2 เป็นการจัดการการท่องเที่ยวที่สร้างความรู้และให้ความรู้

2.3.1.3 เป็นการจัดการการท่องเที่ยวที่ประชาชนในท้องถิ่นมีบทบาท มีส่วนร่วม ในการตัดสินใจ ร่วมจัดทำและร่วมได้รับผลประโยชน์อย่างเสมอภาค

ความสำคัญของการจัดการทรัพยากรการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน

- เพื่อให้การใช้ทรัพยากรท่องเที่ยวเป็นไปอย่างคุ้มค่า และมีประสิทธิภาพสูงสุด
- เพื่อรักษาทรัพยากรท่องเที่ยวให้คงอยู่อย่างยั่งยืน
- เพื่อป้องกันผลกระทบต่างๆ ที่จะเกิดกับทรัพยากรท่องเที่ยวทั้งในเชิงเศรษฐกิจ สังคมและ วัฒนธรรม (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2539)

หลักการจัดการทรัพยากรการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน

- อนุรักษ์และใช้ทรัพยากรอย่างพอคิ (Using Resource Sustainable)
- ลดการบริโภคและใช้ทรัพยากรที่เกินความจำเป็นและลดการก่อของเสีย (Reducing Over-Consumption and Waste)
- รักษาและส่งเสริมความหลากหลายของธรรมชาติ สังคมและวัฒนธรรม (Maintain Diversity)
- การประสานการพัฒนาการท่องเที่ยว (Integrating Tourism into Planning)
- ต้องการนำการท่องเที่ยวขยายฐานเศรษฐกิจในท้องถิ่น (Supporting Local)
- ขีดความสามารถในการรองรับ (Carrying capacity) หมายถึง ปริมาณการใช้ประโยชน์ พื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งที่พื้นที่นั้นสามารถจะแบกรับไว้ได้ ก่อนที่จะเกิดความเสื่อมโทรมขึ้นกับพื้นที่ นั้นๆ

การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Eco Tourism) การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้ให้คำนิยามว่า การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Eco Tourism) หมายถึง การท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติที่มีเอกลักษณ์

เฉพาะถิ่น และแหล่งวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบนิเวศ โดยมีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของผู้ที่เกี่ยวข้องภายใต้การจัดการสิ่งแวดล้อมและการท่องเที่ยวอย่างมีส่วนร่วมของท้องถิ่น เพื่อมุ่งเน้นให้เกิดจิตสำนึกต่อการรักษาระบบนิเวศอย่างยั่งยืน

การท่องเที่ยวนิเวศประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 6 ประการ

1. เป็นการท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น
2. เป็นการท่องเที่ยวในแหล่งวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบนิเวศ
3. มีการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมร่วมกันของผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างมีระบบ
4. มีการจัดการด้านการให้ความรู้
5. มีความรับผิดชอบโดยผู้เป็นเจ้าของแหล่งท่องเที่ยว
6. เป็นการท่องเที่ยวที่ทำให้นักท่องเที่ยวได้รับความเพลิดเพลินและประทับใจ

กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศนั้นมีอยู่หลายแบบ สามารถแบ่งออกเป็นส่วนตัวต่าง ๆ ดังนี้
กิจกรรมหลัก 10 ประเภท ได้แก่

1. กิจกรรมการเดินป่า (Hiking/ Trekking)
2. กิจกรรมศึกษาธรรมชาติ (Nature Education)
3. กิจกรรมถ่ายรูปธรรมชาติ บันทึกเทปวิดีโอ เทปเสียงธรรมชาติ (Nature Photography, Video Tapping And Sound of Nature Audio Taping)
4. กิจกรรมส่อง/ ดูนก (Bird Watching)
5. กิจกรรมศึกษา/ เที่ยวถ้ำ (Cave Exploring/ Visiting)
6. กิจกรรมศึกษาท้องฟ้าและดาราศาสตร์ (Sky Interpretation)
7. กิจกรรมล่องเรือศึกษาธรรมชาติ (Boat Sightseeing)
8. กิจกรรมพายเรือแคนู/ เรือคายัค/ เรือใบ/ เรือใบ (Canoeing/ Kayak/ Browbeating)/ sailing)
9. กิจกรรมดำน้ำชมปะการังน้ำตื้น (Snorkel Skin Diving)
10. กิจกรรมดำน้ำลึก (Scuba Diving) (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2539)

2.4 แนวคิดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ

การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ เป็นการท่องเที่ยวที่ไม่เป็นการรบกวนลักษณะทางธรรมชาติ มุ่งหวังในด้านการศึกษา มีความพอใจต่อทัศนียภาพ พืชพรรณ และสัตว์ตามธรรมชาติ มีความเข้าใจต่อวัฒนธรรม ประวัติความเป็นมาของสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ โดยไม่เป็นการรบกวนต่อระบบนิเวศ

องค์การท่อก่เี่ยวโลก (WTO) เสนอแนวคิดในเอกสารเผยแพร่ในปี พ.ศ. 2545 ว่า การท่อก่เี่ยวเชิงนิเวศ หมายถึง

- การท่อก่เี่ยวที่คำนึงถึงธรรมชาติ
- มีการให้ความรู้และการสื่อความหมาย
- เป็นกิจกรรมการท่อก่เี่ยวของกลุ่มเล็ก
- ลดผลกระทบที่เกิดขึ้นกับธรรมชาติ
- ก่อประโยชน์แก่ท้องถิ่น
- กระตุ้นให้เกิดจิตสำนึกด้านการอนุรักษ์

การท่อก่เี่ยวเชิงนิเวศจึงเป็นการท่อก่เี่ยวไปยังแหล่งธรรมชาติ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเรียนรู้ทำความเข้าใจกับพัฒนาการทางวัฒนธรรม และสภาพแวดล้อม ด้วยความระมัดระวังไม่ให้เกิดความเสียหายต่อระบบนิเวศ ในขณะเดียวกัน ก็ช่วยสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจ เพื่อให้ชาวบ้านในท้องถิ่น ได้รับประโยชน์โดยตรงจากการอนุรักษ์ธรรมชาติแวดล้อม ภายใต้หลักการ "คนที่ดูแลรักษาทรัพยากรย่อมสมควรได้รับประโยชน์จากการดูแลรักษานั้น" (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2539)

2.5 แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมนักท่องเที่ยว

พฤติกรรมของนักท่องเที่ยว (Tourist Behavior) จึงเป็นการแสดงออกของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้สินค้าและบริการในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว รวมทั้งกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออก

ประโยชน์ของการศึกษาพฤติกรรมนักท่องเที่ยว

ช่วยให้นักการตลาดเข้าใจถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของนักท่องเที่ยว> ช่วยให้ผู้เกี่ยวข้องสามารถหาหนทางแก้ไขพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของนักท่องเที่ยวในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น

- ช่วยให้การพัฒนาตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถทำได้ดีขึ้น
- เพื่อประโยชน์ในการแบ่งส่วนตลาด เพื่อการตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวให้ตรงกับชนิดของสินค้าและบริการที่ต้องการ
- ช่วยในการปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจท่องเที่ยว เพื่อความได้เปรียบคู่แข่งขัน

พฤติกรรมนักท่องเที่ยว เป็นการกระทำทุกอย่างของนักท่องเที่ยวไม่ว่าการกระทำนั้น นักท่องเที่ยวจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม และบุคคลอื่นจะสังเกตการกระทำนั้นได้หรือไม่ก็ตามก็เพื่อมุ่งตอบสนองสิ่งใดสิ่งหนึ่งในสภาพการณ์ใดสภาพการณ์หนึ่ง โดยพฤติกรรมภายนอกของนักท่องเที่ยว (Tourist's Overt Behaviour) เป็นพฤติกรรมที่ผู้อื่นสังเกตได้โดยอาศัยประสาทสัมผัส ส่วนพฤติกรรมภายในของนักท่องเที่ยว (Tourist's Covert Behaviour) เป็นการทำงานของอวัยวะ

ต่างๆ ภายในร่างกายรวมทั้งความรู้สึกนึกคิดและอารมณ์ที่ถูกควบคุมอยู่ภายในจะมีความสัมพันธ์กัน โดยพฤติกรรมภายในจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมภายนอกเป็นส่วนใหญ่ (พฤติกรรมนักท่องเที่ยวลोक, 2544)

องค์ประกอบของพฤติกรรมนักท่องเที่ยวนั้นมีองค์ประกอบสำคัญ 7 ประการ คือ

1. เป้าหมาย หมายถึง พฤติกรรมนักท่องเที่ยวทุกๆ พฤติกรรม จะต้องมีความหมายในการกระทำ เช่น นักท่องเที่ยวกลุ่มอนุรักษ์ต้องการ เกียรติยศโดยการแสดงให้ผู้อื่นเห็นว่าตนเดินทางท่องเที่ยวโดยที่สภาพแวดล้อมในสถานที่ตนเดินทางยังคงสภาพความสมบูรณ์ของระบบนิเวศดั้งเดิม

2. ความพร้อม หมายถึง ความมีวุฒิภาวะ และความสามารถในการทำกิจกรรม เพื่อตอบสนองต่อความต้องการ เช่น นักท่องเที่ยวกลุ่มที่รักความผจญภัย นิยมไต่เขา ปีนหน้าผาต้องมีความพร้อมทั้งสภาพร่างกายและจิตใจแล้วสามารถจะทำกิจกรรมที่ตนชอบได้

3. สถานการณ์ หมายถึง เหตุการณ์หรือโอกาสที่เอื้ออำนวยให้เลือกกระทำการกิจกรรม เพื่อตอบสนองความต้องการ เช่น การท่องเที่ยวตามหมู่เกาะ ควรกระทำในยามคลื่นลมสงบ ไม่ควรทำในขณะที่มีพายุฝนฟ้าคะนอง

4. การแปลความหมาย หมายถึง วิธีการคิดแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่พอใจมากที่สุด สถานการณ์หนึ่งๆ เช่น เวลาสิบสองนาฬิกา เป็นเวลาที่นักท่องเที่ยวควรเป็นเวลาที่พักท่องเที่ยวควรหยุดพักรับประทานอาหารกลางวัน

5. การตอบสนอง คือ การตัดสินใจกระทำการกิจกรรมตามที่ตนได้ตัดสินใจเลือกสรรแล้วเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ เช่น นักท่องเที่ยวได้ตัดสินใจที่จะเดินทางท่องเที่ยวในวันหยุด เพื่อพักผ่อน ดังนั้นนักท่องเที่ยวจะต้องวางแผนการเดินทาง และจัดการดำเนินการล่วงหน้าในการกระทำการกิจกรรมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ตั้งแต่กิจกรรมการกำหนดสถานที่ท่องเที่ยว กิจกรรมการเดินทาง กิจกรรมการจองที่พัก เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง

6. ผลลัพธ์ที่ตามมา คือ ผลจากการกระทำหนึ่งๆ อาจได้ผลตามที่คาดหมายไว้ หรืออาจตรงกันข้ามกับความคาดหวังที่ตั้งใจไว้ เช่น นักท่องเที่ยวได้มีกำหนดการเดินทางไว้เพื่อมาพักผ่อนวันหยุดในประเทศไทย แต่ปรากฏว่าในเวลานั้นเกิดการชุมนุมที่สนามบิน และทำให้สนามบินต้องปิดทำการ เครื่องบินไม่สามารถลงจอดได้ มีผลลัพธ์ทำให้นักท่องเที่ยวไม่สามารถบรรลุผลตามที่คาดหมายไว้ได้

7. ปฏิกริยาต่อความผิดหวัง คือ ความรู้สึกที่เกิดขึ้นเมื่อสิ่งที่กระทำลงไปไม่บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ จึงต้องกลับมาแปลความหมาย ใด่ตรง เพื่อเลือกหาวิธีใหม่ๆ มาตอบสนองความต้องการ หรืออาจจะเลิกความต้องการไป เพราะเห็นว่าเป็นสิ่งที่เกินความสามารถ เช่น การก่อวินาศกรรมในเมือง มุมไบ ประเทศอินเดียในเดือนพฤศจิกายน ปี 2008 นักท่องเที่ยว

ที่ตั้งใจจะเดินทางไปเมืองดังกล่าว จะต้องเกิดความผิดหวังเพราะเกิดความกังวลด้านความปลอดภัย และอาจล้มเลิกความตั้งใจในการเดินทาง หรืออาจเปลี่ยนเส้นทางไปเมืองอื่นที่ปลอดภัยกว่า

ประวัติของพฤติกรรมการท่องเที่ยวในทวีปยุโรป

ยุโรปเป็นภูมิภาคที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในฐานะที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวของโลก ในระยะเริ่มต้น ย้อนไปยุคกรีกโบราณผู้คนมักเดินทางไปเยี่ยมชมกิจกรรมหรือเทศกาลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับศาสนา การเดินทางไปเยี่ยมชมมหกรรมกีฬา Olympic Games ซึ่งมีครั้งแรกในปี 776 ก่อนคริสตกาล และได้มีนักปราชญ์ชาวกรีกชื่อ Herodotus ได้เดินทางโดยทะเลจากประเทศกรีกไปยังดินแดนต่างๆ จึงได้จุดประกายการเดินทางให้แก่ักเดินทางรุ่นหลังๆ ชาวโรมันเป็นพวกแรกที่ให้กำเนิดการเดินทางเพื่อความสำเร็จ ชาวโรมันได้สร้างรีสอร์ทหรือสถานที่ตากอากาศ และยักรวมเอากิจกรรมเพิ่มความสำเร็จเพิ่มเข้าไป นอกจากนี้ยังเป็นผู้พัฒนาการท่องเที่ยวเพื่อชมทิวทัศน์อีกด้วย ในยุคนั้นถือเป็นกิจกรรมเฉพาะชนชั้นสูง เนื่องจากการเดินทางค่อนข้างจะไม่สะดวก พัฒนาการของการท่องเที่ยวในยุโรปได้หยุดชะงักลงในยุคมืด ซึ่งเป็นยุคที่มีการปกครองโดยพระนิกายโรมันคาทอลิกผู้เดินทางสมัยก่อนเรียกว่า “นักเดินทาง” ในราวศตวรรษที่ 19 เรียกว่า “นักท่องเที่ยว” การเดินทางได้กลับมาในยุค Renaissance (ศตวรรษที่ 14 – 16) ซึ่งมีนักวิชาการ นักศึกษา และศิลปินได้เดินทางไปยังเมืองต่างๆ ของยุโรป เพื่อศึกษาหาความรู้ในศิลปะวิทยาการต่างๆ ต่อมาช่วงศตวรรษที่ 17 – 18 ได้เกิดการเดินทางเพื่อแสวงหาความรู้ที่เรียกว่า The Grand Tour ซึ่งเป็นการเดินทางโดยกลุ่มบุตรกุลธิดาจากชนชั้นสูงในอังกฤษ ในระยะเริ่มแรกจะใช้เวลาราว 4 ปี เพื่อศึกษาในสาขาวิชาต่างๆ จนกว่าจะจบหลักสูตร แต่ต่อมาได้ลดระยะเวลาลงเมื่อประเทศต่างๆ ได้มีการติดต่อระหว่างกันมากขึ้น จึงเริ่มมีการเดินทางของนักการทูตและเหล่าผู้เผยแพรศาสนาไปประเทศต่างๆ เกิดขึ้น มีการเดินทางเพื่อสุขภาพ และการเดินทางจึงเป็นกิจกรรมของครอบครัวในระยะเวลาต่อมา (พฤติกรรมการท่องเที่ยวโลก, 2544)

ในช่วงศตวรรษที่ 19 การเดินทางได้เปลี่ยนไปจากเดิม คือ มีหมู่บ้านชั้นกลางเดินทางมากขึ้นและได้มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีหลายประการ ซึ่งมีผลต่อการเดินทางและการท่องเที่ยว โดยเฉพาะการสร้างทางรถไฟและการเดินทางโดยรถไฟ ซึ่งถือเป็นจุดกำเนิดสำคัญของการท่องเที่ยวโดยคนจำนวนมาก ประมาณปี 1841 โทมัส คูก ได้จัดทัศนจรทางรถไฟขึ้นเป็นครั้งแรก ถือเป็นการจัดทัศนจรแบบเฉพาะกลุ่มขึ้นเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์การท่องเที่ยว ต่อมาโทมัส คูก ได้กลายเป็นนักธุรกิจที่เป็นผู้จัดทัศนจรเป็นบุคคลแรก และต่อมาธุรกิจของเขาได้พัฒนาสู่การเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเดินทางอันเป็นที่รู้จักกันทั่วโลก

ในศตวรรษที่ 20 ได้เปลี่ยนแปลงไปอีกโดยใช้เรือกลไฟมาเป็นเรือโดยสาร ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เครื่องบินได้ถูกนำมาใช้เพื่อการเดินทางในเชิงพาณิชย์มากขึ้น ในปี 1958

ได้มีการใช้บริการเครื่องบินพาณิชย์เดินทางข้ามทะเลแอตแลนติกเป็นครั้งแรก และในช่วงทศวรรษที่ 1970 ได้มีการปฏิบัติการขนส่งทางอากาศทำให้การเดินทางมีราคาถูกลง

เงื่อนไขสำคัญที่ก่อให้เกิดการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงเวลาที่ผ่านมา ได้แก่

1. การเพิ่มขึ้นในรายได้ของประชากร
2. ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีอากาศยาน
3. การที่ประชาชนมีรถยนต์เพิ่มขึ้น
4. การที่ประชาชนมีเวลาว่างมากขึ้น
5. การที่ประชาชนมีการศึกษาเพิ่มขึ้น
6. การเติบโตในธุรกิจการท่องเที่ยว

ประวัติของพฤติกรรมนักท่องเที่ยวในทวีปอื่นๆ

ประวัติศาสตร์ของการท่องเที่ยวในสหรัฐอเมริกาและแคนาดาเริ่มขึ้นในศตวรรษที่ 19 ปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกระตุ้นการท่องเที่ยว ได้แก่ การพัฒนาของรถไฟ ต่อมาได้มีการเดินทางโดยรถยนต์อันนำไปสู่การสร้างที่พักหรือโรงแรมเล็กๆ สหรัฐอเมริกาเป็นต้นกำเนิดนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ได้แก่ สวนสนุก แหล่งจำหน่ายซีดีของ พิพิธภัณฑ์กลางแจ้ง การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวบนเทิงบริเวณที่เคยเป็นท่าเรือมาก่อน

การท่องเที่ยวในแอฟริกาสามารถย้อนไปในทศวรรษที่ 1920 และ 1930 โดยประเทศที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว ได้แก่ ประเทศเคนยา ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ดึงดูดและได้รับความนิยมจากชาวตะวันตกในฐานะที่เป็นดินแดนแห่งการล่าสัตว์ ประเทศโมร็อกโกได้รับความนิยมจากชาวยุโรปโดยเฉพาะในช่วงฤดูหนาว ซึ่งชาวยุโรปมักจะหลบความหนาวมาพักผ่อนในประเทศนี้

ตะวันออกกลางถือเป็นภูมิภาคที่เป็นดินแดนแห่งการจาริกแสวงบุญที่มีความสำคัญที่สุดในโลก เพราะเป็นภูมิภาคของศาสนาที่สำคัญของโลก

สำหรับในเอเชีย ประเทศไทยได้รับการขนานนามจากนักท่องเที่ยวชาวยุโรปว่าเป็นแหล่งพักผ่อนเพื่อสัมผัสธรรมชาติ หาดทราย และแสงแดด โดยเฉพาะทางภาคใต้ของไทย แต่ประเทศไทยยังขาดการวางแผนที่ดีในแหล่งท่องเที่ยว

ประเทศจีนมีประวัติการท่องเที่ยวมาช้านาน เช่น ในราชวงศ์ซ่งได้จัดให้มีพระราชวังและที่ประทับของจักรพรรดิเป็นเฉพาะสำหรับการเดินทางเพื่อพักผ่อนในช่วงฤดูร้อน ซึ่งการเดินทางท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมของชนชั้นสูงเท่านั้น หลังจากทศวรรษที่ 1980 ข้อจำกัดต่างๆ ได้ลดลง ทำให้การเดินทางภายในประเทศได้ขยายตัวและเติบโตอย่างเห็นได้ชัด – ส่วนในประเทศอินเดีย การท่องเที่ยวภายในประเทศโดยเฉพาะการจาริกแสวงบุญหรือเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจได้มีประวัติอันยาวนานเช่นเดียวกัน อินเดียเป็นประเทศหนึ่งที่มีศักยภาพด้านการท่องเที่ยว เห็นได้จากเครือข่ายการคมนาคม

สำหรับการท่องเที่ยวในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์นั้น ประชาชนจะให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยวแบบเดินทางไปต่างประเทศ

การท่องเที่ยวในเขตแปซิฟิก มีประเทศที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวและมีการพัฒนาการท่องเที่ยวมาเป็นเวลาหลายปี โดยประชาสัมพันธ์ประเทศว่าเป็น “สวรรค์แห่งแปซิฟิก”

ภูมิภาคแอนตาติกมีลักษณะที่ท่องเที่ยวที่เป็นเอกลักษณ์ คือ เป็นการท่องเที่ยวแบบเดินทางเข้าเท่านั้น กว่าร้อยละ 90 ของนักท่องเที่ยวเดินทางมาเยี่ยมชมภูมิภาคนี้โดยทางเรือ (พฤติกรรมนักท่องเที่ยวโลก, 2544)

2.6 การโฆษณาประชาสัมพันธ์

1. แผ่นป้ายโฆษณา ธุรกิจท่องเที่ยวใช้แผ่นป้ายโฆษณาอย่างกว้างขวาง ตั้งแต่ขนาดใหญ่ติดบนกำแพงหรือมีขาตั้งข้างถนน จนกระทั่งถึงเล็กขนาดติดกระจกหน้าต่างสำนักงานหรือกระจกรถยนต์ด้านหลัง

2. สิ่งพิมพ์ หมายถึง เอกสารที่มีสาระสำหรับผู้รับ อาจพิมพ์ในรูปของแผ่นพับ ใบปลิว เช่น โปรแกรมนำเที่ยว ราคาการเดินทางในการท่องเที่ยว เป็นต้น

3. หนังสือพิมพ์ เป็นสื่อที่แพร่หลายกว้างขวางที่สุดในกระบวนการสิ่งพิมพ์ทั้งหลาย จึงมีผู้อ่านข่าวสารจำนวนมากที่สุดและการโฆษณาก็มีมากเช่นกัน ปัจจุบันระบบการพิมพ์ การถ่ายภาพใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ช่วยให้มองดูแล้วน่าอ่านมากขึ้น เช่น ตารางการบินที่เปลี่ยนแปลงใหม่ กำหนดเวลาชมละครต่าง ๆ อัตราค่าที่พักโรงแรม

4. วารสาร เหมาะสำหรับการโฆษณาผลของการท่องเที่ยวเพราะส่วนใหญ่ใช้กระดาษขัดมัน กระดาษอาร์ตและอาจตีพิมพ์ด้วยหมึกสี วารสารบางฉบับจัดทำสำหรับอ่านกันทั้งครอบครัว บางฉบับอ่านเฉพาะสตรี

5. นิตยสาร มักจะเป็นสิ่งพิมพ์เพื่อวงการใดวงการหนึ่งโดยเฉพาะเช่น วงการกีฬา งานอดิเรก วิทยาศาสตร์ รถยนต์ ท่องเที่ยว การโฆษณาจึงเน้นไปที่คนกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

6. ภาพยนตร์ โทรทัศน์ เป็นสื่อมวลชนที่คึกคัก ที่สามารถนำนักท่องเที่ยวไปยังสถานที่ท่องเที่ยวได้อย่างไร้ขีดจำกัดซึ่งอาจใช้เทคนิคภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ภาพนิ่งแบบมูวี่ต่างๆ แต่การโฆษณาด้วยภาพยนตร์เป็นเทคนิคที่ยากมากในการถ่ายทำและเป็นวิธีที่แพงมาก ขณะเดียวกันภาพยนตร์ก็มีอิทธิพลต่อการท่องเที่ยวและการซื้อสินค้ามาก เช่น ภาพยนตร์ หรือสารคดีท่องเที่ยว True vision National geographic เป็นต้น

7. สื่อออนไลน์ การโฆษณาออนไลน์ คือ การสร้างความสนใจไม่ว่าวิธีใดก็ตาม เพื่อจูงใจหรือสนับสนุนให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าหรือบริการโดยผ่านทางอินเทอร์เน็ต โฆษณาออนไลน์แสดงอยู่บน อีเมลเครื่องมือค้นหาออนไลน์ และสังคมออนไลน์ รูปแบบการโฆษณาที่เป็นที่นิยมที่สุดบนสื่อออนไลน์ คือการใช้แถบโฆษณา การโฆษณารูปแบบนี้มีให้เห็นอยู่ทั่วไปตามเว็บไซต์

ต่างๆ และถ้าเจ้าของสินค้าต้องการเพิ่มความเด่นให้กับโฆษณาของตนเอง ก็อาจจะเลือกใช้สื่อโฆษณาแบบลอย และในบางกรณี เจ้าของสินค้าหรือบริการอาจจะไม่ยากตั้งใจขายสินค้าของตนเองอย่างจริงจัง ก็สามารถเลือกการโฆษณาแฝงตามสื่อออนไลน์ในรูปแบบอื่น (องอาจ ปะวานิช , 2012)

2.7 การตลาด

เป็นการดำเนินกิจกรรมเพื่อวิเคราะห์ให้ทราบว่านักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมายต้องการสินค้าและบริการทางการเที่ยวเที่ยวอะไรอย่างไรเมื่อไหร่และจะใช้ส่วนผสมการตลาดทางการท่องเที่ยวในการตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนั้นให้ได้รับความพึงพอใจ

ฐานข้อมูล (Database)

เป็นสิ่งสำคัญที่จะสามารถดึงลูกค้าให้กลับมาใช้บริการได้อีกในครั้งต่อไป เพราะถ้าหวังรายได้จากลูกค้าขายอย่างเดียวคงลำบาก ด้วยเหตุนี้ฐานข้อมูลของลูกค้าจึงมีประโยชน์ในอนาคต ปัจจุบันร้านอาหารหลายๆ แห่งมีบัตรสมาชิกที่ให้ส่วนลดลูกค้าเวลามารับประทานอาหารที่ร้าน โดยข้อมูลลูกค้าจากการสมัครบัตรได้ถูกนำมาใช้ในการส่ง SMS การส่งอีเมลล์ หรือการจัดกิจกรรมพิเศษสำหรับลูกค้า ยิ่งกว่านั้นฐานข้อมูลลูกค้ายังสามารถนำมาเชื่อมต่อกับธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกันได้อีกด้วย ที่เห็นกันมากอย่างธนาคาร หรือ บัตรเครดิตที่อาศัยฐานลูกค้า ในการนำไปสู่ธุรกิจขายสินค้าผ่านทางแคตตาล็อก หรืออย่างโรงแรม รีสอร์ทที่ทำโปรโมชั่นร่วมกันกับบัตรเครดิต หรือสายการบิน ให้ส่วนลดที่พิเศษแก่ลูกค้าบัตรเครดิตและสายการบิน เป็นต้น

บริษัททัวร์ก็มักจะมีการสอบถามข้อมูลจากลูกค้าที่มาใช้บริการ ถึงความพึงพอใจและโอกาสที่จะใช้บริการในครั้งต่อไป และมักจะสอบถามถึงสถานที่ท่องเที่ยวในครั้งต่อไปที่อยากไป หรือช่วงเวลาที่ถูกคำวางแผนในการไปเที่ยวครั้งต่อไป โดยบริษัทสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการนำเสนอโปรแกรมการท่องเที่ยวได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

การตลาดทางตรง (Direct Marketing) เนื่องจากฐานข้อมูลลูกค้าที่เรามีอยู่ สามารถต่อยอดไปสู่การติดต่อไปหาลูกค้าโดยตรง โดยกิจการสามารถส่งอีเมลล์หรือจดหมายเพื่อ แจ้งโปรโมชั่นใหม่ๆ ที่จัดขึ้นให้กับลูกค้าหรือแนบคู่มือส่วนลดพิเศษให้ลูกค้า แต่ข้อควรระวังที่ควรระวังก็คือ ความเป็นส่วนตัวของลูกค้า ที่จะต้องเคารพและไม่ไปก้าวล่วงสิทธิส่วนบุคคลมากเกินไป การเสนอสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้าเก่า ย่อมง่ายกว่าลูกค้าใหม่ที่ยังไม่รู้จักกัน โรงแรมหลายๆ แห่งในช่วงโลว์ซีซั่นมีลูกค้ามาพักน้อย จัดโปรโมชั่นพิเศษทำส่วนลดค่าห้อง หรือพัก 2 คืนแถม 1 คืน ส่งข้อมูลไปยังกลุ่มลูกค้าที่ทางโรงแรมมีฐานข้อมูลอยู่ สามารถประหยัดเงินค่าโฆษณาได้มากแทนที่จะไปโฆษณาทางหนังสือพิมพ์ นิตยสาร ฯลฯ หรืออย่างร้านอาหาร ภัตตาคาร ที่จัดเทศกาลอาหารในเดือนแห่งความรัก ก็สามารถเลือกเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็นวัยหนุ่มสาวได้โดยตรง เป็นต้น

เช่น โรงแรม หรือรีสอร์ทใหญ่ๆ จะนำเสนอรูปแบบการสมัครสมาชิกให้แก่ลูกค้าเดิมที่เคยมาพัก โดยจ่ายค่าสมัครปีละ 5,000-10,000 บาท จะได้รับสิทธิพิเศษส่วนลดในการเข้าพักที่สามารถนำไปใช้ได้กับเครือข่ายของโรงแรมในจังหวัดต่างๆ ได้ ซึ่งทางโรงแรมก็จะได้รับรายได้ล่วงหน้าจากค่าสมาชิกรายปี และลูกค้าก็จะได้รับประโยชน์จากค่าห้องพักที่ถูกลง หากในรอบปีนั้นลูกค้าไม่ได้มีโอกาสมาพักเลยหรือมาพักไม่บ่อยทางโรงแรมก็จะได้รับประโยชน์ไปเต็มๆ

การตลาดโดยใช้โทรศัพท์ (Telemarketing)

เบอร์โทรศัพท์ของลูกค้าที่มีอยู่อย่าให้สูญเปล่า ควรใช้ให้เกิดประโยชน์ โดยการโทรศัพท์ไปแจ้งข่าวสารให้ลูกค้าทราบ หรือเพื่อสะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายก็สามารถเลือกส่ง SMS แทนก็เป็นการดีต่อลูกค้าหากไม่วางที่จะรับโทรศัพท์ ทั้งนี้ก่อนที่จะโทรศัพท์ไปเสนอสินค้าหรือบริการอาจจะส่งอีเมลล์ข้อมูลต่างๆ ไปก่อน เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบข้อมูลคร่าวๆ แล้วค่อยโทรศัพท์ตามไป ซึ่งการใช้ Telemarketing เป็นตัวช่วยเร่งให้ลูกค้าตัดสินใจได้เร็วขึ้น รวมทั้งเป็นการเตือนความจำลูกค้าได้ เพราะโดยปกติแล้วหากลูกค้าสนใจโปรโมชันที่น่าเสนอจากอีเมลล์ ลูกค้าอาจจะไม่สะดวกที่จะติดต่อกลับไปสอบถามข้อมูล หรือซื้อบริการทันที พอเวลาผ่านไปลูกค้าก็จะลืม ดังนั้นการใช้ Telemarketing ควบคู่กับ Direct mail ก็จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการขายได้มากยิ่งขึ้น

กิจกรรมทางการตลาด (Event Marketing)

การจัดกิจกรรมเพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้าเป็นระยะๆ ก็สร้างสีสันได้มากทีเดียวอย่าลืมว่าธุรกิจของท่านเกี่ยวกับการท่องเที่ยว ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่ลูกค้าจะชอบความแปลกใหม่และความสนุกสนาน นอกจากนี้การจัดกิจกรรมก็ยังเปิดโอกาสให้บริษัทได้ใกล้ชิดกับลูกค้าโดยตรง เช่น โรงแรมบางแห่งจัดเทศกาลอาหารนานาชาติ เทศกาลกินเจ เทศกาลไวน์ หรือการจัดเทศกาลดอกไม้ประจำปี ภัตตราคารหรือร้านอาหารอาจจะจัดกิจกรรมในวันแม่สำหรับครอบครัวที่พาคุณแม่มารับประทานอาหารจะได้รับส่วนลดพิเศษจากทางร้านมอบให้ด้วย

โปรโมชั่น (Promotion)

เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ในการส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายให้เพิ่มขึ้น ทั้งในช่วงปกติ หรือช่วงโลว์ซีซั่นที่มีลูกค้าเดินทางท่องเที่ยวน้อย การจัดโปรโมชั่นลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดลูกค้าให้สนใจมาใช้บริการ เช่น โรงแรมหรือรีสอร์ทที่จัดแพ็คเกจพัก 2 คืนฟรี 1 คืน จองห้องพักมากกว่า 5 ห้องขึ้นไปจะได้รับราคาริเศษ หรือบริษัททัวร์ให้ส่วนลดพิเศษสำหรับผู้จองทัวร์มากกว่า 4 ท่านขึ้นไปโดยท่านที่ 5 ลด 50% หรืออย่างร้านอาหารที่มอบรูปของส่วนลด 50 บาทกับลูกค้าที่รับประทานครบ 800 บาท เพื่อมารับประทานในครั้งต่อไป การจัดเมนูเซตราคาพิเศษภายในร้าน ร้านกาแฟที่ซื้อ 10 แก้วแถม 1 แก้วฟรี เป็นต้น (ณัฐพล ไยไพโรจน์, 2014)

กลุ่มเป้าหมาย

เพศ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงที่นิยมการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติและประวัติศาสตร์สร้างมากกว่าเพศชาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.00 และร้อยละ 41.00ตามลำดับ

อายุ ส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 25-34 ปี ทั้งนี้นักท่องเที่ยวในวัยนี้มีความต้องการอิสระใช้เวลาว่างในการท่องเที่ยว และต้องการหาประสบการณ์การใช้ชีวิตสถานภาพสมรส กลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีสถานะ โสดนิยมท่องเที่ยวมากกว่ากลุ่มที่สมรสแล้ว

ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษา ที่ระบุว่า เมื่อบุคคลมีระดับการศึกษาสูงขึ้น ก็จะนิยมเดินทางท่องเที่ยวมากขึ้น

รายได้ต่อเดือน ส่วนใหญ่ มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 10,001-30,000 บาท รองลงมาเป็นกลุ่มที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มนี้รวมกันมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 80

อาชีพ ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด รองลงมา เป็นกลุ่มอาชีพรับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ และนักเรียน/นักศึกษา (ณัฐพล ไช้ไพโรจน์, 2014)



บทที่ 3

รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ บริษัท เซเวนธ์ชัน กรุ๊ป
ที่อยู่สำนักงาน 31/977 หมู่2 ตำบลคลองสาม เทศบาลเมือง
จังหวัดปทุมธานี 12120
Email : chocolate19742@gmail.com
โทร : 084-7322749



รูปที่ 3.1 แผนที่บริษัท เซเวนธ์ชัน กรุ๊ป

ที่มา : <https://www.facebook.com/7sontour>

บริษัท เซเวนธ์ชันกรุ๊ป มีสำนักงานจัดตั้งอยู่ที่ 31/977 หมู่2 ตำบลคลองสาม เทศบาลเมือง จังหวัดปทุมธานี 12120เป็นบริษัทนำเที่ยว ที่จดทะเบียนธุรกิจนำเที่ยวกับกรมการท่องเที่ยว ประเภท ในประเทศ ได้รับใบอนุญาตเลขที่ 12/02286 เมื่อวันที่6สิงหาคม2558 โดยใช้ชื่อภาษาอังกฤษ SEVANTHSON TOUR CO.,LTD มีการจัดการนำเที่ยวที่หลากหลายรูปแบบ การจัดประชุม สัมมนา งานสังสรรค์ประจำปีให้กับลูกค้า

3.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการหลักขององค์กร

การจัดโปรแกรมท่องเที่ยว และการนำเที่ยวในรูปแบบต่างๆภายในประเทศ การจัดประชุมสัมมนา งานสังสรรค์ประจำปีให้กับลูกค้า

3.3 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

3.3.1 ตราสัญลักษณ์ประจำบริษัท



รูปที่ 3.2 ตราสัญลักษณ์ประจำ บริษัท เซเว่นที่ชัน กรุ๊ป
ที่มา : <https://www.facebook.com/7sontour>

3.3.2 ใบประกอบธุรกิจนำเที่ยว



รูปที่ 3.3 ใบประกอบธุรกิจนำเที่ยว
ที่มา : <https://www.facebook.com/7sontour>

3.3.3 ใบทะเบียนภาษี



รูปที่ 3.4 ใบทะเบียนภาษี

ที่มา : <https://www.facebook.com/7sontour>

3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

นักศึกษาฝึกงาน : ผู้ช่วยไกด์

- บริการลูกค้าที่ออกทัวร์
- ติดต่อลูกค้า
- ติดต่อสถานที่ท่องเที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร
- งานด้านเอกสาร
- เอกสารข้อมูลลูกค้า
- เอกสารสถานที่ท่องเที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร
- เอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการจัดนำเที่ยว
- งานบริการ
- ผู้ช่วย Staff Tour
- ดูแลลูกค้า
- งานด้านข้อมูล
- ค้นหาข้อมูลเรื่องแหล่งท่องเที่ยว
- ค้นหาข้อมูลเรื่องเส้นทาง
- สอบถามข้อมูลการเข้าพักกับโรงแรมที่พัก
- สอบถามข้อมูลด้านร้านอาหาร

3.5 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา



รูปที่ 3.5 พนักงานที่ปรึกษา นาย อนันต์ ฮางลี ตำแหน่งงาน : ผู้จัดการบริษัท

3.6 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน

เริ่มงานวันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

3.7.1 รวบรวมข้อมูลและศึกษาข้อมูลของโครงการ

3.7.2 วิเคราะห์ข้อมูลและปัญหาที่พบ

3.7.3 กำหนดเรื่องโครงการ

3.7.4 ดำเนินการปฏิบัติงาน

3.7.5 สรุปผล

ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงระยะเวลาในการดำเนินงาน

ขั้นตอนในการดำเนินงาน	พ.ค. 61 (14-31พ.ค.61)				ก.ย. 61 (1-30 ก.ย)				ก.ค.61 (1-30ก.ค.)				ธ.ค.61 (1-31 ธ.ค.)			
รวบรวมความต้องการและศึกษาข้อมูลของโครงการ																
วิเคราะห์ระบบงาน																
ออกแบบระบบงาน																
จัดทำหรือพัฒนาระบบ																
ทดสอบและสรุปผล																
จัดทำเอกสาร																
ระยะเวลาในการดำเนินงาน																

3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้

3.8.1 สมุดคู่มือการทอ่งเที่ยว

3.8.2 แผนที่เส้นทางทอ่งเที่ยว

3.8.3 บทความทางอินเทอร์เน็ต

3.9 ตารางปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย

ตารางที่ 3.2 ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย

ลำดับที่	วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด	หน้าที่การปฏิบัติงาน
1	14/05/61	18/05/61	เรียนรู้เรื่องการนำเสนอโปรแกรมทัวร์กับลูกค้า
2	21/05/61	25/05/61	โทรนำเสนอโปรแกรมทัวร์ลูกค้า
3	28/05/61	01/06/61	ทำโปรแกรมทัวร์เสนอลูกค้า
4	04/06/61	08/06/61	ออกนำเสนอโปรแกรมเสนอแก่ลูกค้า
5	11/06/61	15/06/61	โทรนำเสนอโปรแกรมทัวร์ลูกค้า
6	18/06/61	22/06/61	ออกภาคสนามงานทัวร์
7	25/06/61	29/06/61	การติดต่อประสานงานร้านอาหารที่พักแหล่งท่องเที่ยว
8	02/07/61	06/07/61	ออกภาคสนามงานทัวร์
9	09/07/61	13/07/61	ออกภาคสนามงานทัวร์
10	16/07/61	20/07/61	การติดต่อประสานงานร้านอาหารที่พักแหล่งท่องเที่ยว
11	23/07/61	27/07/61	ออกภาคสนามงานทัวร์
12	30/07/61	03/08/61	รวบรวมเอกสารข้อมูลสำหรับการออกทัวร์
13	06/08/61	10/08/61	การติดต่อประสานงานร้านอาหารที่พักแหล่งท่องเที่ยว
14	13/08/61	17/08/61	ออกภาคสนามงานทัวร์
15	20/08/61	24/08/61	ออกภาคสนามงานทัวร์
16	27/08/61	31/08/61	เตรียมรวบรวมรูปเล่มโครงการ

บทที่ 4

ผลการปฏิบัติงาน

โครงการ สโลว์ไลฟ์สไตล์สายกาญจนบุรีบริษัทเซเว่นธ์ซัน กรุ๊ป มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 รายละเอียดโปรแกรม

เส้นทางสายธรรมชาติ ประวัติศาสตร์กาญจนบุรี : กรุงเทพ- กาญจนบุรี 2 วัน 1 คืน

4.1.1 ข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยว

(1). สะพานข้ามแม่น้ำแคว เป็นสะพานข้ามแม่น้ำแควใหญ่โครงสร้างเหล็กครึ่งวงกลม สลับโครงสร้างถัก ตอม่อคอนกรีตเสริมเหล็ก ตั้งอยู่ที่ตำบลท่ามะขาม อำเภอเมืองกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี ห่างจากตัวเมืองไปทางทิศเหนือตามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 323 ประมาณ 4 กิโลเมตร แยกซ้ายประมาณ 400 เมตร ปัจจุบันใช้เป็นทางสัญจรของรถไฟสายธนบุรี - น้ำตก หรือ ทางรถไฟสายมรณะในอดีต สะพานข้ามแม่น้ำแควใช้เวลาสร้างเพียง 1 เดือน โดยนำเหล็กจากมลายู มาประกอบเป็นชิ้น ๆ ตอนกลางทำเป็นสะพานเหล็ก 11 ช่วง หัวและโครงสะพานเป็นไม้ มีพิธีเปิดอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 25 ธันวาคม พ.ศ. 2486 ต่อมาในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2487 ได้ถูกทิ้งระเบิดหลายครั้งจนสะพานหักท่อนกลาง ภายหลังสงครามสิ้นสุดลง รัฐบาลไทยได้ซ่อมแซมใหม่ ด้วยเหล็กรูปเหลี่ยม เมื่อปี พ.ศ. 2489 จนสามารถใช้งานได้ ปัจจุบัน มีการยกย่องให้เป็น สัญลักษณ์แห่งสันติภาพ



รูปที่ 4.1 สะพานข้ามแม่น้ำแคว

ที่มา: www.expedia.co.th/Bridge-Over-The-River-Kwai-Kanchanaburi.d6119990.Place-To-Visit

(2) สุสานทหารสัมพันธมิตรดอนรัก ที่แห่งหนึ่งที่ทำให้ความรู้สึกถึงความโหดร้ายของสงคราม ที่รำลึกแต่ทหารผู้เหน็ดเหนื่อยและหลับไหลอย่างสงบในที่สวยงามแห่งนี้ **สุสานทหารสัมพันธมิตรดอนรัก** หรือ “สุสานทหารสหประชาชาติ” หรือที่ชาวจังหวัดกาญจนบุรีทั่วไปเรียกว่า “ป่าช้าอังกฤษ” เป็นสุสานขนาดใหญ่บนพื้นที่ 17 ไร่ บรรจุศพเชลยศึกที่เสียชีวิตระหว่างการสร้างทางรถไฟสายมรณะถึง 6,982 หลุม โดยเชลยศึก 300 คนเสียชีวิตด้วยอหิวาตกโรคและฝังไว้ที่ค่ายนิเกะ (ประมาณ 15 กิโลเมตร ก่อนถึงด่านเจดีย์สามองค์) ส่วนที่เหลือได้จากหลุมฝังศพเชลยศึกตามค่ายต่างๆ และยังมีสุสานช่องไก่ ซึ่งรัฐบาลไทยและฝ่ายสัมพันธมิตรได้ตกลงกันเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม พ.ศ. 2497 เพื่อสร้างสุสานสองแห่งนี้ขึ้น บรรยากาศในสุสานเงียบสงบและร่มรื่น พื้นที่ภายในได้รับการตกแต่งไว้อย่างเป็นระเบียบสวยงาม เหนือหลุมฝังศพทุกหลุมมีแผ่นทองเหลืองจารึก ชื่อ อายุ และประเทศของผู้เสียชีวิต บรรทัดสุดท้ายเป็นคำไว้อาลัยที่โสภณสรีร่า ทุกปีจะมีวันที่รำลึกถึงผู้เสียชีวิต



รูปที่ 4.2 สุสานสัมพันธมิตรดอนรัก

ที่มา: www.kanchanaburi.center.com

(3) **ทางรถไฟสายมรณะ** สายนี้สร้างขึ้นในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยใช้แรงงานเชลยศึกฝ่ายสัมพันธมิตรและกรรมกรชาวเอเชียที่กองทัพญี่ปุ่นเกณฑ์มาสร้าง เพื่อใช้เป็นเส้นทางยุทธศาสตร์ผ่านประเทศพม่า ปัจจุบันเส้นทางนี้ไปสู่ปลายทางที่บ้านท่าเสาหรือสถานี น้ำตก ระยะทางจาก สถานีกาญจนบุรีถึงสถานีน้ำตกเป็นระยะทางประมาณ 77 กิโลเมตร "หากนับหมอนหินวางรถไฟมิเท่าไร จำนวนผู้คน-เชลยศึกที่ถูกเกณฑ์มาสร้าง ทางรถไฟ สายนี้ก็ตายไปเท่านั้น" นี่คือการคำนวนถึงเส้นทางรถไฟสายประวัติศาสตร์ ไทย-พม่า ระยะทางกว่า 415 กิโลเมตร นี่ คือ ความหฤโหด ทารุณ และยากลำบาก ของสิ่งที่เชลยศึกได้รับ จนได้รับการขนานนามว่า "เส้นทางรถไฟสายมรณะ"



รูปที่ 4.3 ทางรถไฟสายมรณะ

ที่มา: www.google.com

(4) น้ำตกเอราวัณ ตั้งอยู่ในเขตอุทยานแห่งชาติเอราวัณ ตำบลท่ากระดาน อำเภอศรีสวัสดิ์ จังหวัดกาญจนบุรี อยู่ห่างจากที่ทำการอุทยานประมาณ 500 เมตร มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ 100 - 400 เมตร แบ่งเป็นชั้นต่างๆ 7 ชั้น มีระยะทางจากชั้นล่างสุดขึ้นไปชั้นบนสุด 1500 เมตร ลำน้ำเมื่อตกลงมาแล้วจะไหลลงแม่น้ำแควใหญ่บริเวณที่ทำการอุทยาน เดิมน้ำตกนี้ชาวบ้านเรียกว่า น้ำตกสะด่องม่องลาย อันเป็นชื่อลำห้วยม่องลายที่เป็นต้นน้ำ ^[1] โดยบริเวณน้ำตกจะมีน้ำตลอดปี แต่จะมีน้ำน้อยในช่วงฤดูแล้ง ราวเดือนธันวาคมถึงเมษายน บริเวณน้ำตกชั้นที่ 1 - 4 จะมีปลาพลวง (ปลาตระกูลปลาตะเพียน ลำตัวสีน้ำตาลเขียวเกล็ดโต มีหนวดยาว 2 คู่) แหวกว่ายอยู่เป็นจำนวนมากอันเป็นลักษณะเด่นอีกอย่างหนึ่ง



รูปที่ 4.4 น้ำตกเอราวัณ

ที่มา: www.wikipedia.org.com

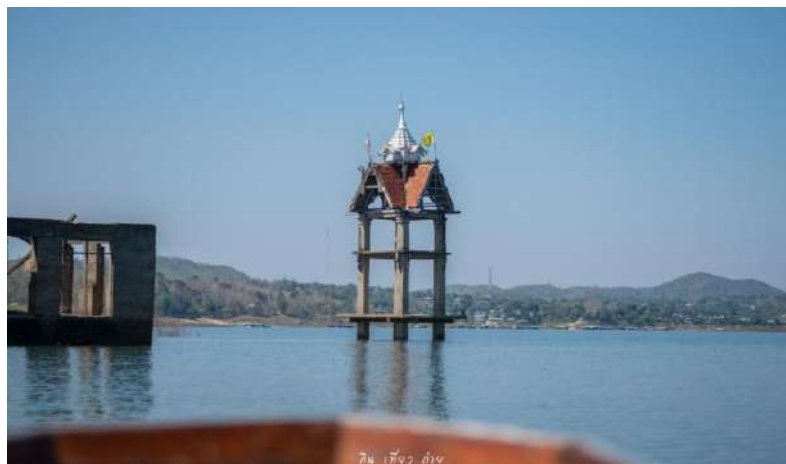
(5) สะพานอุตตมานุสรณ์ หรือที่นิยมเรียกกันว่า สะพานมอญ เป็นสะพานไม้ที่ยาวที่สุดในประเทศไทย มีความยาว 850 เมตร และเป็นสะพานไม้ที่ยาวเป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากสะพานไม้อูเบ็ง ในประเทศพม่า เป็นสะพานที่ข้ามแม่น้ำซองกาเรีย ที่ตำบลหนองลู อำเภอสังขละบุรี จังหวัดกาญจนบุรี สะพานนี้สร้างขึ้นโดยดำริของ หลวงพ่ออุตตมะ เจ้าอาวาสวัดวังแก้วเวการาม ในปี พ.ศ. 2529 จนถึง พ.ศ. 2530 โดยใช้แรงงานของชาวมอญ เป็นสะพานไม้ที่ใช้สัญจรไปมาของชาวมอญและชาวไทยที่อาศัยอยู่บริเวณนี้ ปัจจุบันเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของจังหวัดกาญจนบุรี



รูปที่ 4.5 สะพานมอญ

ที่มา: www.wikipedia.org.com

9) วัดไถ่น้ำ เมืองบาดาล สังขละบุรี หรือวัดจมน้ำ คือวัดวังแก้วเวการามเดิม ซึ่งกลายเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ถือว่าเป็น Unseen Thailand เพราะมีความแปลกที่มีซากโบราณสถานจมอยู่ใต้น้ำ เป็นสถานที่เล่าขานถึงตำนานความเป็นมาของวัดหลวงพ่ออุตตมะ จนหลายคนเรียกกันว่าเมืองบาดาลนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในช่วงฤดูร้อน ตั้งแต่ประมาณเดือนมีนาคม - เมษายน เป็นช่วงหน้าแล้ง น้ำหลังเขื่อนลดลงมาก จะสามารถเดินเข้าไปเยี่ยมชมโบสถ์เก่าได้ ณ บริเวณสามประสบ ส่วนคนที่มาเที่ยวช่วงปลายฝนต้นหนาว ตั้งแต่ประมาณตุลาคม - มกราคม อาจจะได้เห็นแค่บางส่วนของตัวโบสถ์ที่โผล่พ้นน้ำ หรือบางทีก็จมน้ำเป็นเมืองบาดาล จะมีให้เห็นก็เพียงแต่ยอดหอระฆังเดิมเท่านั้นที่สูงพ้นน้ำ



รูปที่ 4.6 วัดไต้น้ำ เมืองบาดาล

ที่มา: www.thetrippacker.com

4.1.2 ข้อมูลร้านอาหาร

(1) แพอาหารโฟลตติง ร้านอาหารบนแพลอยน้ำริมแม่น้ำแควที่จังหวัดกาญจนบุรีซึ่งร้านนี้จะมองเห็นสะพานข้ามแม่น้ำแควได้อย่างชัดเจน ตัวแพถูกออกแบบให้มีลักษณะไทยๆ ทำให้ภายในร้านได้กลิ่นอายความเป็นไทยรวมทั้งมีพนักงานต้อนรับสวมชุดแต่งกายแบบหญิงไทย เมนูอาหารของทางร้านเป็นเมนูอาหารไทยหลากหลายให้เลือกรับประทานจะมีโซนอาหาร 2 โซนเป็น สิ่งเป็นจานๆ และบุฟเฟ่ต์ อาหารขึ้นชื่อของทางร้านก็จะเป็นสารพัดเมนูปลาน้ำจืดและทางร้านยังมีขนมหวานและเบเกอรี่ไว้บริการอีกด้วย



รูปที่ 4.7 ร้านอาหารโฟลตติง

ที่มา : www.edtguide.com/eat/61289/floating-restaurant1

(2) ร้านอาหารสันติ จัดตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟ กาญจนบุรี บริการอาหารเมนูอาหารของทางร้านเป็นเมนูอาหารไทยหลากหลายให้เลือกรับประทานเมนูแนะนำเป็นข้าสามกรอบที่มีรสชาติเผ็ดเปรี้ยวหวานที่เข้ากันสุดๆและยังมี เครื่องดื่ม กาแฟสด อื่นๆอีกมากมาย



รูปที่ 4.8 ร้านอาหารสันติ

ที่มา: www.painaidii.com/business/7675/sunti-711500/lang/th/

4.1.3 ข้อมูลด้านโรงแรมที่พัก

1) **โรงแรมเฟลิกซ์เวอร์แคว กาญจนบุรี** ติดกับแม่น้ำแควใหญ่ และห่างจากสะพานข้ามแม่น้ำแคว เพียง 400 เมตร โรงแรมของเรามีบริการห้องพักปรับอากาศที่หรูหราพร้อมระเบียงส่วนตัวและอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi) ฟรี สำหรับทุกห้อง ท่านสามารถผ่อนคลายที่ริมสระว่ายน้ำ 2 สระ หรือผ่อนคลายด้วยทริทเมนต์สปา สนามเทนนิส 2 สนาม, ชาว์น่า, สนุกเกอร์, ท่านที่ประสงค์จะออกกำลังกายสามารถเข้าใช้บริการห้องออกกำลังกาย หรือวิ่งออกกำลังกายพร้อมชมบรรยากาศรอบโรงแรมด้วยลู่วิ่งยาวประมาณ 2 กิโลเมตร ห้องพักของเรา ตกแต่งอย่างมีสไตล์ พร้อมการออกแบบอย่างไทย ๆ ห้องพักแต่ละห้องการตกแต่งเป็นอย่างดี มีโทรทัศน์จอแบนระบบช่องสัญญาณดาวเทียม มินิบาร์ มีค่าใช้จ่ายและตู้নির্য housing ในตัว เครื่องใช้ในห้องพักน้ำฟรีและเครื่องเป่าผม พิเศษสำหรับห้องสุทเรามีเสื้อคลุมอาบน้ำสำหรับอำนวยความสะดวกแก่ท่านผู้ใช้บริการ



รูปที่ 4.9 โปรแกรมเฟลิกซ์ริเวอร์แคว

ที่มา: www.felixriverkwai.com

ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงโปรแกรมทัวร์

	
สโรว์ไลฟ์สไตล์สายกาญจนบุรี กรุงเทพ- กาญจนบุรี 2 วัน 1 คืน บริษัท เซเว่นธ์ซัน กรุ๊ป	
วันแรกของการเดิน	ทางกรุงเทพ- กาญจนบุรี
07.00 น.	พบกันที่จุดนัดหมาย... เจ้าหน้าที่บริษัท เซเว่นธ์ซัน กรุ๊ป ให้การต้อนรับ
08.30 น.	นำท่านออกเดินทางสู่ จ.กาญจนบุรี พักตามปราสาทกันเอง อาหารเช้านรล (ข้าวกล้อง) บริการอาหารว่าง และน้ำดื่ม (มื่อที่ 1)
11.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน ที่...ร้านอาหาร โฟร์ทติ้ง ริเวอร์แคว (มื่อที่ 2)
13.00 น.	จากนั้นนำท่านเดินทางไปยัง สะพานข้ามแม่น้ำแคว สถานที่ท่องเที่ยวทางประวัติศาสตร์
14.00 น.	จากนั้นพาท่านมายังสุสานดอนรัก เข้าชมสถานที่ทางประวัติศาสตร์ (เข้าชม

	อย่างสงบไม่ส่งเสียงดัง)
15.00 น.	นำทุกท่านเดินทางสู่ เส้นทางสายธรรมชาติ กับ น้ำตกเอราวัณ พร้อมกับ เดินทางสำรวจศึกษาเส้นทาง ทางธรรมชาติกับเจ้าหน้าที่ ที่น้ำตกเอราวัณ
18.00 น.	นำทุกท่านเดินทางเข้าสู่ที่พัก โรงแรมเฟลิกซ์ริเวอร์แคว เช็คอิน และพักผ่อน ตามอัธยาศัย
19.00 น.	ดินเนอร์ปาร์ตี้ (มื้อที่ 3) ร่วมรับประทานอาหารค่ำ กิจกรรมสนุกๆ และความบันเทิงที่บริษัทเตรียมไว้ให้ สมควรแก่เวลา พักผ่อนตามอัธยาศัย...ราตรีสวัสดิ์
วันที่สองของการเดินทาง สะพานมอญ	
เช้า	รับประทานอาหารเช้าที่...ห้องอาหารของโรงแรม (มื้อที่ 4) หลังจากทานอาหารเช้า ทำกิจกรรมสายสัมพันธ์ และ ฟังบรรยาย ระบบนิเวศ กับการอนุรักษ์
10.00 น.	เก็บสัมภาระ เช็กเอาท์ ออกเดินทาง ไปสะพานมอญ
12.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน...ร้านอาหาร สันติ (มื้อที่ 5)
13.00 น.	เที่ยวชมสะพานมอญ สะพานที่ไม่ที่ยาวที่สุดของไทย
14.00 น.	นั่งเรือไปชมวัดหลวงพ่อดุตะมะ ที่จมน้ำ ระหว่างทางชมบรรยากาศธรรมชาติ สายน้ำสองข้างทาง และพร้อมฟังบรรยายที่มาของแม่น้ำสายต่างๆที่มารวมตัว กันและการหักเหของน้ำจนทำให้น้ำท่วมวัดและจมอยู่จนทุกวันนี้ (ใกล้เคียง ถิ่น บรรยาย
17.00 น.	นำท่านแวะชม แวะซื้อของฝาก ที่ ร้านของฝากศรีฟ้า กาญจนบุรี
17.30 น.	เดินทางกลับสู่ กรุงเทพฯ

☐ อัตราค่าบริการ ท่านละ 3,590 บาท (ภาษีมูลค่า 40 ท่าน)

4.2 บริการที่จัดให้

1. รถโค้ชปรับอากาศ 2 ชั้น VIP พร้อมห้อง
2. บริการห้องพัก 1 คืน (พักห้องละ 2 – 4 ท่าน)
3. อาหารจัดเลี้ยง / พร้อมอาหารว่าง เครื่องดื่มและผลไม้

4. ค่าธรรมเนียมเข้าชมสถานที่ต่างๆตามรายการ
5. ทุนประกันอุบัติเหตุ ในวงเงินท่านละ 1,000,000 บาท
 - วงเงินค่ารักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุท่านละ 500,000 บาท
 - เด็กอายุ 6 เดือน – ไม่ถึง 1 ปี และผู้ใหญ่ อายุ 76 – 85 ปี ความคุ้มครอง 50 % ของจำนวนเงินเอาประกัน
 - ผู้เอาประกันอายุเกิน 85 ปี ไม่คุ้มครอง (ตามเงื่อนไขกรมธรรม์)
6. อุปกรณ์เล่นเกม เป็นทีม
7. หนังสือคู่มือการเดินทาง จากเซเว่น ชั้น กรู๊ฟ ท่านละ 1 เล่ม
8. มัคคุเทศก์และทีมงานที่เข้มแข็งจาก ยี่มะไมทัวร์

☐ อัตรานี้ไม่รวม

1. ค่าอาหารและเครื่องดื่มนอกเหนือจากรายการ
2. ค่าใช้จ่ายส่วนตัว เช่น ค่าโทรศัพท์,ค่ามินิบาร์,ค่าซักรีด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3 %
4. ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงค่าใช้จ่าย

ใบคิดต้นทุนสำหรับบัญชี กรุงเทพ – กาญจนบุรี					
เส้นทางธรรมชาติประวัติศาสตร์กาญจนบุรี					
สามวันสองคืน					
รายการค่าใช้จ่าย	จำนวน มือ/วัน	จำนวน หน่วย	ราคา หน่วย	งบประมาณ	จ่ายจริง
รถโค้ชปรับอากาศ VIP	2 วัน	1 คัน	15,000	30,000	
ห้องพัก	1 คืน	38 คน	1,200	45,600	
ร้านอาหาร เช้า วันที่1 อาหาร กล่อง	1 มื้อ	42 คน	40	1,680	
กลางวัน วันที่ 1 ร้านโฟรด์ตั้ง	1 มื้อ	38 คน	380	14,440	
เย็น วันที่1 โรงแรม (ปาร์ตี้)	1 มื้อ	38 คน	200	7,600	
เช้าวันที่ 2 โรงแรม	1 มื้อ	38 คน	0	0	
กลางวัน วันที่2 ร้านสันติ	1 มื้อ	38 คน	350	13,300	

ไกด์	2 วัน	1 คน	2,000	4,000	
ผู้ช่วยไกด์	2 วัน	2 คน	1,500	3,000	
อาหารว่าง	2 วัน	45 คน	20	900	
อุปกรณ์	1 วัน	40 คน	150	6,000	
ประกัน	2 วัน	41 คน	50	4,100	
ซอฟต์แวร์	1 วัน	38 คน	40	1,520	
ค่าวิทยากร เดินป่าที่เอราวัณ	1 วัน	2 คน	500	1,000	
กิจกรรมสาย	1 วัน	1 คน	3,500	3,500	
สัมพันธ					
ค่าป้ายไวนิล	2 วัน	1 ชิ้น	550	550	
เบ็ดเตล็ด	2 วัน	38 คน	3,000	3,000	
ค่าใช้จ่ายทั้งหมดโดยประมาณ				140,190	
เฉลี่ยต่อท่าน 38 ท่าน				3,690	
ราคาขาย ท่านละ				4,500	
กำไรเฉลี่ยท่านละ				810	

4.3 ขั้นตอนและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 ค้นหาข้อมูลเส้นทาง สถานที่ท่องเที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร

4.3.2 ติดต่อสถานที่ท่องเที่ยว โรงแรมพัก ร้านอาหาร

4.3.3 เอกสารสำหรับจองโรงแรม ร้านอาหาร รถที่ใช้ในการเดินทาง

สัญญาจ้างเหมารถปรับอากาศ 2 ชั้น 8 ล้อ

เขียนที่ โรงพยานาวราชวิถี

วันที่ 3 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2559

สัญญานี้ทำขึ้นระหว่างคู่สัญญา คือ บริษัท เซเวนที 2 ชั้น จำกัด ที่อยู่เลขที่ 53 ซอยสมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราช แขวงบางลำโพง เขตบางกอก กรุงเทพมหานคร 10150 ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า "ผู้ว่าจ้าง" และ บริษัท กิจการรถทัวร์ปรับอากาศ จำกัด (สำนักงานใหญ่) ที่อยู่เลขที่ 7/291 ถนน ซอย วัฒนาศิริรังสิต 19 แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า "ผู้รับจ้าง" โดยมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. ผู้ว่าจ้างตกลงว่าจ้างและผู้รับจ้างตกลงว่าจ้างรถปรับอากาศ 2 ชั้น 8 ล้อ วันผู้โดยสารไปเพื่อศึกษาดูงาน ณ จังหวัดนครราชสีมา ระหว่างวันที่ 25 มีนาคม 2559 ถึง 27 มีนาคม 2559
2. ผู้ว่าจ้างตกลงกับผู้รับจ้าง จ้างเหมารถปรับอากาศ 2 ชั้น 8 ล้อ จำนวน 3 คัน โดยคิดอัตราค่าจ้างเหมาจำนวนทั้งสิ้น 3 วัน 3 คืน เป็นเงินค่าจ้างเหมาทั้งสิ้น 66,000 บาท (หกหมื่นหกพันบาทถ้วน) และรวมมัดจำไว้ล่วงหน้าเป็นเงินจำนวน 20,000 บาท (สองหมื่นบาทถ้วน) คงเหลือเงินมัดจำ 13,000 บาท (หนึ่งหมื่นสามพันบาทถ้วน) ชำระก่อนวันที่ 25 มีนาคม 2559 และคู่สัญญาตกลงกันว่าส่วนที่เหลือจะชำระเป็นเงินสดในวันที่พักผ่อนถึง
3. ผู้รับจ้างต้องจัดรถปรับอากาศ 2 ชั้น 8 ล้อ ขนาด 50 ที่นั่งให้กับผู้ว่าจ้าง และเป็นรถที่ถูกต้องตามพระราชบัญญัติการขนส่งทางบกที่กำหนดไว้ทุกประการ
4. ให้ผู้รับจ้างนำรถปรับอากาศ 2 ชั้น 8 ล้อ ไปจอดรับที่ ที่พักศูนย์ โรงพยานาวราชวิถี เวลา 06.00 น. ในวันที่ 25 มีนาคม 2559
5. หากผู้ว่าจ้างมีเหตุขัดข้องไม่สามารถเดินทางตามกำหนดได้ ผู้ว่าจ้างต้องบอกให้ผู้รับจ้างคืนเงินมัดจำไว้ทั้งหมด ยกเว้น ในกรณีที่เกิดเหตุการฉ้อโกงหรือความผิด การนัดหยุดงาน การจลาจล ภาวะฉุกเฉินเหตุพิบัติภัย และจะมีการตกลงชดเชยค่าเสียหายตามความเป็นจริง
6. สัญญาไม่มีข้อผูกพันตามกฎหมาย นับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา และสิ้นสุดลงเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติครบตามเงื่อนไขที่ได้กำหนดไว้
7. สัญญาได้จัดทำขึ้นเป็น 2 ฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกันทุกประการ คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจดีแล้ว จึงลงนามไว้เป็นหลักฐาน

(ลงชื่อ).....ผู้ว่าจ้าง
(นาย.....)

(ลงชื่อ).....ผู้รับจ้าง
(นาย.....)

(ลงชื่อ).....พยาน
(นาย.....)

(ลงชื่อ).....พยาน
(นาย.....)



รูปที่ 4.10 เอกสารการจองรถทัวร์

ที่มา: www.facebook.com/7sontour/

4.3.4 เอกสารสำคัญต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการออกทัวร์ (สำหรับบริษัท)

4.3.5 ทำโปรแกรมการท่องเที่ยว

4.3.6 สมุดคู่มือเพื่อการท่องเที่ยว

4.3.7 Tag/ติดกระเป๋

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลของโครงการ

5.1.1 สรุปผลโครงการ

การปฏิบัติสหกิจศึกษาในบริษัท เซเว่นชันท์ชั่น กรุ๊ป ฝ่ายผู้ช่วยไคด์ ทำให้ทราบถึงส่วนงานต่างๆรวมถึงขั้นตอนและวิธีการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับงานจัดนำเที่ยวของบริษัททัวร์ งานด้านเอกสาร ติดต่อประสานงาน เทคนิคการขายโปรแกรมนำเที่ยว การออกทัวร์ การดูแลลูกค้าที่ออกทัวร์ เมื่อได้เข้ามาเรียนรู้และปฏิบัติงานจริงแล้วพบว่า การท่องเที่ยวเป็นส่วนสำคัญที่สร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นจำนวนมากมายมหาศาลรวมถึงมีสถานที่ท่องเที่ยวเพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน นักท่องเที่ยวหลากหลายประเภทหลายช่วงวัย กลุ่ม คู่รัก ครอบครัว ปัจจุบันองค์กรต่างๆยังมีการนำโปรแกรมท่องเที่ยวประจำปีมาเป็นสวัสดิการให้กับบุคลากรภายในองค์กร ซึ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มีความต้องการให้โปรแกรมนำเที่ยวมีกิจกรรมการเดินป่าศึกษาธรรมชาติและประวัติศาสตร์ ในคนในองค์กรร่วมกันทำ จากการได้ปฏิบัติงานจริงนั้น ทำให้ทราบว่าบริษัท เซเว่นชันท์ชั่น กรุ๊ป นั้นมีความต้องการเส้นทางท่องเที่ยวและโปรแกรมนำเที่ยวที่มีความแปลกใหม่จากเดิมและมีกิจกรรมการเดินป่าและประวัติศาสตร์ด้วย ผู้จัดทำจึงเริ่มศึกษาข้อมูล เอกสาร ที่เกี่ยวข้องกับการจัดนำเที่ยวเส้นทางสายธรรมชาติ รวมถึงความต้องการของลูกค้าเพื่อจัดทำโปรแกรมนำเที่ยว และได้พบว่า จังหวัดกาญจนบุรี มีแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นเอกลักษณ์และมีจุดเด่นที่สามารถทำกิจกรรม เดินป่าสำรวจธรรมชาติได้ โครงการเล่มนี้จึงนำเสนอโปรแกรมนำเที่ยว “การจัดนำเที่ยวเส้นทางสายธรรมชาติ” เป็นโปรแกรมที่มีการนำเที่ยวและยังมีกิจกรรม เดินป่า ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ และแตกต่างจากสถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ การจัดทำโปรแกรมดำเนินไปตามขั้นตอนและบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ อีกทั้งยังเป็นแนวทางให้กับบริษัท เซเว่นชันท์ชั่น กรุ๊ป ในการจัดทำโปรแกรมท่องเที่ยวในครั้งต่อไปอีกด้วย

5.1.2 ปัญหาของโครงการ

1) การประสานงานและการติดต่อกับสถานที่ท่องเที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร มีหลายขั้นตอน บางครั้งมีการผิดพลาดจากการติดต่อสื่อสารทำให้เกิดปัญหาตามมาและการดำเนินงานไม่อาจเป็นไปตามขั้นตอนได้

2) คณะผู้จัดทำยังไม่มีประสบการณ์เพียงพอต่อการจัดทำเส้นทางท่องเที่ยวมากนัก การคำนวณเส้นทางจึงมีความคลาดเคลื่อนกับเวลาที่กำหนด

3) ผิดพลาดในการดำเนินงานเอกสารสำคัญ

5.1.3 การแก้ไข้ปัญหา

- 1) ศึกษาขั้นตอน หาข้อมูลที่เกี่ยวข้อง วางลำดับวิธีการ การติดต่อประสานงานต้องเป็นไปตามขั้นตอน เพื่อระบุข้อผิดพลาดที่จะเกิดขึ้น
- 2) สอบถามและปรึกษาพนักงานที่เกี่ยวข้องรวมถึงบุคลากรที่มีความรู้และมีประสบการณ์ เพื่อขอข้อมูลที่นอกเหนือจากข้อมูลที่สามารถสืบค้นได้
- 3) เอกสารสำคัญหากผิดพลาดจะเกิดปัญหาตามมา ดังนั้นการจัดทำจำเป็นที่จะต้องอยู่ในความดูแลและผ่านการตรวจสอบจากบุคลากรที่เกี่ยวข้องก่อน

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

การปฏิบัติสหกิจศึกษาระยะเวลา 4 เดือน ในตำแหน่งผู้ช่วยไกด์ บริษัท เซเวนชั่นท์ กรุ๊ป ได้เรียนรู้ถึงระบบและขั้นตอนต่างๆ เอกสารสำคัญในสายงานของบริษัททำเกี่ยวกับเป็นประสบการณ์ใหม่นอกเหนือจากบทเรียนในห้องเรียน ได้ฝึกทักษะในการปฏิบัติงานจริงและการทำงานตามที่ได้รับมอบหมายในระยะเวลาที่มีขอบจำกัด รวมถึงการออกปฏิบัติงานจริงโดยการพาลูกค้าท่องเที่ยวตามโปรแกรมนำเที่ยวทำให้ได้เรียนรู้กับขั้นตอนบริการลูกค้า การศึกษาความต้องการของลูกค้า และแนวทางในการป้องกันความผิดพลาด และการแก้ไข้ปัญหาเฉพาะหน้า เพื่อให้การนำเที่ยวสามารถดำเนินไปตามขั้นตอนต่อไปได้

5.2.1 ปัญหาของการปฏิบัติสหกิจศึกษา

- 1) ความผิดพลาดในการเตรียมงานบริการลูกค้า
- 2) ไม่สามารถให้ข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวเมื่อลูกค้าต้องการทราบได้ หรือในบางครั้งข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวก็ยังไม่มากพอ

5.2.1 การแก้ไข้ปัญหา

- 1) ศึกษาขั้นตอน การปฏิบัติงานบริการเพื่อให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้
- 2) ศึกษาข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวก่อนการเดินทาง
- 3) เรียนรู้คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับสายงานบริษัทจัดนำเที่ยว

5.3 ข้อเสนอแนะ

งานบริษัทนำเที่ยว การติดต่อประสานงานเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมาก เพราะ หากผิดพลาดจะทำให้เกิดปัญหาตามมาได้ รวมถึงงานไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องศึกษาและปฏิบัติไปตามขั้นตอนเพื่อลดข้อผิดพลาดที่จะเกิดขึ้น รวมถึงตรวจสอบความถูกต้องก่อนเสมอ อีกทั้งงานบริการทำเที่ยวเป็นสายงานที่ต้องการความอดทนสูงในเรื่องการบริการ รวมถึงข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวมีความจำเป็นมาก จึงจำเป็นที่จะต้องศึกษาข้อมูลก่อนเดินทางเสมอ

บรรณานุกรม

- จารุภัทร วิมุตเสรษฐ. (2549). *นายรอบรู้กาญจนบุรี*. กรุงเทพฯ:บริษัทสารประชาชนจำกัด.
- เจษฎา ขวัญเมือง,วรรณิศา ทะราชฤทธิ์, ดวงกมล รามณู และ รัตนากรณ์ ปรีดาสุทธิจิตต์. (ม.ป.ป). *พฤติกรรมนักท่องเที่ยวโลก*. เข้าถึงได้จาก <https://tourismatbuu.wordpress.com/ความรู้เบื้องต้นการท่องเที่ยว/>
- ณัฐพล ไขไฟโรจน์. (2557). *Digital Marketing : Concept & Case Study*. นนทบุรี: ไอดีซี พรีเมียร์ บจก.
- บุญเลิศ จิตตั้งวัฒนา และ ปทุมพร แก้วคำ. (2558). *ธุรกิจจัดนำเที่ยวTourbusiness*. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ประชา ผาทอง. (2544). *ท่องเที่ยวเมืองไทย76จังหวัด*. พระนครศรีอยุธยา: สำนักพิมพ์สารคดี.
- ราณี อธิชัยกุล. (2544). *พฤติกรรมนักท่องเที่ยวทั่วโลก*. กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊ค.
- องอาจ ปทะวานิช. (2555). *การโฆษณา*. กรุงเทพฯ: บริษัทสื่อแสงดาว จำกัด.



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ภาพการฝึกปฏิบัติงาน



1) งานด้านเอกสารของบริษัท

เอกสารสำคัญของบริษัทคัดแบ่งตามแฟ้มงาน เรียนรู้เอกสารทั้งหมด ทำความเข้าใจและสามารถแบ่งประเภทของเอกสารได้ โดยแต่ละแฟ้มจะถูกจำกัดชนิดของเนื้อหาในเอกสาร และแบ่งแยกตามความสำคัญและจำพวกของเอกสาร ข้อมูลลูกค้า โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร ยานพาหนะ ใบกำกับภาษี รายรับ – รายจ่าย ข้อมูลแหล่งท่องเที่ยว ฯลฯ จัดเก็บเข้าแฟ้มงาน



1.1 ตัวอย่างรูปภาพการทำเอกสาร โปรแกรม
กำหนดการ เอกสารการออกทัวร์ งานเอกสารของบริษัท

2) งานด้านการติดต่อประสานงาน

เมื่อได้โปรแกรมนำเที่ยวที่วางแผนไว้ข้างต้นแล้ว ขั้นตอนต่อไป คือ การติดต่อขอข้อมูลกับสถานที่เที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร รถที่จะใช้ในการเดินทาง รวมถึงการติดต่อกับลูกค้า เพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาดขั้นตอนนี้จึงสำคัญมากและต้องปฏิบัติตามลำดับเพื่อระงับข้อผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้น โดยข้อมูลที่ต้องสื่อสารนั้นต้องถูกต้อง ทั้งในเรื่องพยัญชนะ และตัวเลขและข้อมูลสำคัญต่างๆตามที่อีกฝ่ายสื่อสารมา



2.1 ตัวอย่างรูปภาพการติดต่อประสานงานต่างๆผ่านทางโทรศัพท์

3) งานด้านเอกสารการออกทัวร์

1.เมื่อได้ข้อมูลจากสถานที่ท่องเที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร และรถที่จะใช้ในการเดินทางแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการทำเอกสารเพื่อจองที่พัก ร้านอาหาร รถ และใบขอเข้าสถานที่ท่องเที่ยวที่อาจต้องใช้ เอกสารชุดนี้มีความสำคัญมากและจะผิดพลาดไม่ได้เนื่องจากจะเกิดความเสียหายตามมา

2.การเรียบเรียงโปรแกรมนำเที่ยว วัน เวลา และสถานที่ ให้ออกมาเป็นกำหนดการเดินทาง

3.การคำนวณค่าใช้จ่ายจากทั้งหมดเพื่อให้ได้ราคาขายเสนอให้ลูกค้า

4.สมุดคู่มือการเดินทาง ภายในประกอบด้วย รายชื่อสมาชิก เจ้าหน้าที่ กำหนดการเดินทาง และข้อมูลสำคัญของสถานที่ร้านอาหาร สารระนำรู้ และการปฏิบัติตน รวมถึงข้อแนะนำในการเดินทาง

5.แท็กติดกระเป๋า โดยแต่ละใบจะมีชื่อลูกค้าอยู่



3.1 ภาพตัวอย่างการรวบรวมข้อมูลที่พักร้านอาหารการเดินทาง

4) งานด้านการบริการ

1.การต้องรับลูกค้า ลงทะเบียน เก็บสัมภาระ และบริการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ก่อนการเดินทาง และ ส่งลูกค้าภายหลังการเดินทางเสร็จสิ้นลง



4.1 ตัวอย่างรูปภาพการรับลูกค้า

2.ดำเนินงานกิจกรรมมอบความสนุกสนานให้กับลูกค้า และเป็นผู้นำการทำกิจกรรม

1) กิจกรรมสันทนาการ คือ กิจกรรมที่บริษัทจัดให้ลูกค้าร่วมสนุกกัน เป็นกิจกรรม
ริมหาดหรืออาจเป็นกิจกรรมที่จัดในห้องประชุมของที่พัก



4.2 ตัวอย่างรูปภาพกิจกรรมสันทนาการ

2) กิจกรรมปาร์ตี้ยามค่ำคืน คือ การร่วมรับประทานอาหารมื้อค่ำ และมีกิจกรรม
ร้องรำ และร่วมเล่นเกม



4.3 ตัวอย่างรูปภาพกิจกรรมยามค่ำคืน

3.กิจกรรมความสนุกระหว่างเดินทาง ร่วมเล่นเกมรับของรางวัล บนรถ รวมทั้งการบริการ
ต่างๆที่เกี่ยวข้อง การเสิร์ฟอาหารว่าง น้ำผลไม้ ขนมนม



4.4 ตัวอย่างรูปภาพกิจกรรมบนรถระหว่างเดินทาง

4.การเตรียมอุปกรณ์ก่อนออกเดินทาง

1. อุปกรณ์ที่ใช้บนรถ
2. อุปกรณ์ที่ใช้ทำกิจกรรมบนรถ
3. อุปกรณ์อำนวยความสะดวก และอื่นๆ

5.งานประชุมสัมมนา

- 1.รับลงทะเบียนพนักงาน และนำลูกค้าเข้าสู่งาน



6.1 ตัวอย่างรูปภาพการดูแลงานสัมมนา

2. ดูแลความเรียบร้อยภายในงาน
3. รับมอบหมายงานคุมงานเบื้องหลัง แสง สี เสียง เวที

6.กลุ่มลูกค้าตัวอย่าง



6.1 บริษัท กระหิณแดง จำกัด จ.กรุงเทพ สาขา พระราม 2 งานท่องเที่ยวประจำปีของบริษัท



ภาคผนวก ข
บทความวิชาการ





ภาคผนวก ค

ไวนิล

ภาคผนวก จ
ประวัติผู้จัดทำ



ประวัติผู้จัดทำ



รหัสนักศึกษา : 5304400016
ชื่อ – นามสกุล : นาย นที ปั่นงาม
คณะ : ศิลปศาสตร์
สาขา : การท่องเที่ยว และการโรงแรม
ที่อยู่ : บ้านเลขที่ 1120/11 หมู่ 4 ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง
จ.กาญจนบุรี 71110
เบอร์โทร : 084-7322749



รหัสนักศึกษา : 5604400044
ชื่อ – นามสกุล : นางสาว ปิยรัตน์ โตสัจจะ
คณะ : ศิลปศาสตร์
สาขา : การท่องเที่ยว
ที่อยู่ : บ้านเลขที่ 51/124 ม.2 ต. ท่าตลาด อ.สามพราน
จ.นครปฐม 73110
เบอร์โทร : 095-2396864