



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

การจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น

“Shinkansen Autumn Fall in love”

Japan Travel Program “Shinkansen Autumn Fall in love”

โดย

นางสาวชไมพร ขำทิพย์พาทย์ 5802000021

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาสหกิจศึกษา

ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2560

หัวข้อโครงการ การจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall In Love”
 Japan Travel Program “Shinkansen Autumn Fall In Love”
รายชื่อผู้จัดทำ นางสาวชไมพร ขำทิพย์พาทย์
ภาควิชา การโรงแรมและการท่องเที่ยว
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ปัญจมา เปมะโยธิน

อนุมัติให้โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม ประจำปีการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2560

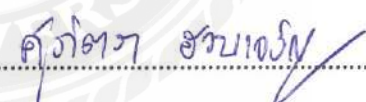
คณะกรรมการสอบโครงการ

.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์ปัญจมา เปมะโยธิน)

.....พนักงานที่ปรึกษา

(คุณปรมัต ไกรโหล)

.....กรรมการกลาง

(อาจารย์สุกัตรา ฮวบเจริญ)

.....ผู้ช่วยอธิการบดีและผู้อำนวยการสำนักงานสหกิจศึกษา

(ผศ.ดร.มารุจ ลิ้มปะวันนะ)

ชื่อโครงการ	: การจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall In love”
ชื่อนักศึกษา	: นางสาวชไมพร ขำทิพย์พาทิ
อาจารย์ที่ปรึกษา	: อาจารย์ปัญญา มามะโยธิน
ระดับการศึกษา	: ปริญญาตรี
ภาควิชา	: การโรงแรมและการท่องเที่ยว
คณะ	: ศิลปศาสตร์
ภาคการศึกษา/ ปีการศึกษา	: 3 /2560

บทคัดย่อ

บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด เป็นบริษัทชั้นนำที่บริการนำเที่ยวในเส้นทางต่างประเทศ (OUT BOUND) ทั้งในยุโรป เอเชีย อาเซียน ตลอดจนการเดินทางในเส้นทางอื่นๆ มีการพัฒนาโปรแกรมนำเที่ยวในรูปแบบใหม่ๆ ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ผู้จัดทำได้เลือกศึกษาโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น เพราะเป็นประเทศหนึ่งที่คนไทยชอบไปท่องเที่ยวกันมาก พบว่าในโปรแกรมนำเที่ยวจะใช้การเดินทางท่องเที่ยวโดยรถบัสเป็นหลัก ผู้จัดทำเห็นว่าประเทศญี่ปุ่นมีรถไฟชินคันเซ็น ซึ่งเป็นขบวนรถไฟความเร็วสูงชั้นนำของโลก จึงควรจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่นด้วยรถไฟชินคันเซ็น เพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้กับการท่องเที่ยวในฤดูใบไม้เปลี่ยนสี ซึ่งมีบรรยากาศที่โรแมนติก โดยใช้ชื่อว่า “Shinkansen Autumn Fall in love” เป็นทางเลือกใหม่ที่มีจุดขายคือการนั่ง “รถไฟชินคันเซ็น” ผู้จัดทำได้เรียบเรียงขั้นตอนการจัดทำโปรแกรมอย่างละเอียดไว้ในโครงงานเล่มนี้ทั้งการวางแผนเส้นทางและรูปแบบโปรแกรมนำเที่ยว วิธีการคิดราคาขาย การซื้อบัตรโดยสาร “รถไฟชินคันเซ็น” สายการบิน การนำเสนอขาย ตลอดจนการบริการหลังการขายที่ดีต่อลูกค้า เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจจะศึกษาเส้นทาง เกียวโด นาโกย่า โตเกียว ในการเดินทางไปท่องเที่ยวยังประเทศญี่ปุ่นและเป็นรายการนำเที่ยวที่จะสร้างรายได้ให้กับบริษัทเพิ่มมากขึ้น

คำสำคัญ : โปรแกรมนำเที่ยว, ประเทศญี่ปุ่น, รถไฟชินคันเซ็น

Project Title : Japan Travel Program "Shinkansen Autumn Fall in love"

By : Miss. Chamaiporn Khathippatee

Advisor : Miss. Panjama Pemayodhin

Degree : Bachelor of Arts

Major : Hotel and Tourism Studies

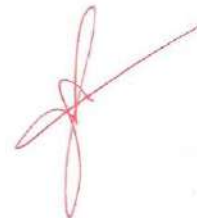
Faculty : Liberal Arts

Semester / Academic year : 3 /2017

Abstract

Zego Travel Limited is a top level tour company who offers international holidays, including Europe, Asia, and other routes. They are always developing tour programs to bring new styles of travel to meet the demands of customers. The team chose to study Japan tour options, as it's one of the most popular destinations for Thai tourists. It was discovered that most of the travel programs involve transportation by bus. The team suggested that the company should offer a tour option which used Shinkansen train to introduce new options to the customers during the autumn period, which is a very romantic season. The tour program is called "Shinkansen Autumn Fall in love" with the highlight of the tour being the Shinkansen train. The team organized the trip itinerary in detail, including route planning and holiday style, including pricing options and how to buy Shinkansen train tickets, airline options, sales presentation, and after-sale service. This cooperative project is useful for those who want to seek new travel routes to Kyoto, Nagoya and Tokyo.

Keywords : travel program, Japan, Shinkansen train



กิตติกรรมประกาศ

(Acknowledgement)

การที่ผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ. 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2561 ส่งผลให้ผู้จัดทำได้รับความรู้ประสบการณ์ต่างๆ ที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานสหกิจศึกษานับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

- | | |
|---------------------------------|-------------------|
| 1. คุณจักรพันธ์ ประสิทธิ์วรนนท์ | กรรมการผู้จัดการ |
| 2. คุณปณณพัฒน์ เชิงสันเทียะ | พนักงานต้อนรับ |
| 3. คุณสิรินทิพย์ สิงห์ทอง | พนักงานขาย |
| 4. คุณวนิดา รักซ้อน | พนักงานปฏิบัติงาน |
| 5. คุณปรมัต ไกรโหล | พนักงานปฏิบัติงาน |

และบุคคลท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความรู้เกี่ยวกับชีวิตของการทำงานจริง ซึ่งผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

นางสาวชไมพร ขำทิพย์พาทิ

31 สิงหาคม 2561

สารบัญ

	หน้า
จดหมายนำส่งรายงาน	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
ABSTRACT	ง
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
1.3 ขอบเขตของโครงการ	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ความหมายของการท่องเที่ยว	3
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจนำท่องเที่ยว.....	4
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับองค์ประกอบของธุรกิจนำเที่ยว	8
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนและการจัดรายการนำเที่ยว.....	19
2.5 บริบทประเทศญี่ปุ่นและรถไฟ “ชินคันเซ็น”	34
2.6 เอกสารที่เกี่ยวข้อง.....	36
บทที่ 3 รายละเอียดการปฏิบัติงาน	
3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ	38
3.2 ลักษณะการให้บริการของสถานประกอบการ	39
3.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานของสถานประกอบการ	40
3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย.....	42
3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา.....	42
3.6 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน.....	42
3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน	43
3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้.....	43

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 4 รายละเอียดการปฏิบัติงาน

4.1 รวบรวมข้อมูลและทำการวิเคราะห์.....	44
4.2 ขั้นตอนในการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยว	53

บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลของโครงการ	77
5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	78

บรรณานุกรม

ภาคผนวก ก รูปภาพปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย

ภาคผนวก ข รูปแบบโปรแกรมนำเที่ยว

ภาคผนวก ค บทสัมภาษณ์จากพนักงานที่ปรึกษา

ภาคผนวก ง บทความวิชาการ

ภาคผนวก จ ไปสเตอร์

ภาคผนวก ฉ ประวัติผู้จัดทำ



สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงแผนการปฏิบัติงาน.....	43
ตารางที่ 4.1 ประเภทยานพาหนะที่ให้บริการในเครือ JR Group	46
ตารางที่ 4.2 ตัวอย่างตารางคำนวณราคาขาย, ต้นทุน, กำไร	66



สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปที่ 2.1 ตัวอย่างแผนที่การแบ่งเขตการปกครองของญี่ปุ่น	35
รูปที่ 3.1 โลโก้สถานประกอบการ	38
รูปที่ 3.2 แผนที่สถานประกอบการบริษัท ซีโก้ トラเวล จำกัด	38
รูปที่ 3.3 พ้องค์กรบริษัท ซีโก้ トラเวล จำกัด	40
รูปที่ 4.1 ตัวอย่างรถบัสที่ใช้เดินทางท่องเที่ยวในประเทศญี่ปุ่น	45
รูปที่ 4.2 ตัวอย่างเส้นทางรถไฟสาย Tokaido Shinkansen	45
รูปที่ 4.3 ตัวอย่างขบวนรถไฟชินกันเซ็นที่ให้บริการ	46
รูปที่ 4.4 ตัวอย่างบัตรโดยสาร Exchange Order (JR Rail Pass)	47
รูปที่ 4.5 ที่นั่งธรรมดา (Ordinary Class)	47
รูปที่ 4.6 ที่นั่งชั้นพิเศษ (Green Class)	47
รูปที่ 4.7 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร JR Hokkaido Rail Pass	48
รูปที่ 4.8 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร N'EX Tokyo Round Trip Ticket	48
รูปที่ 4.9 ตัวอย่างบัตรโดยสาร JR East Rail Pass	49
รูปที่ 4.10 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร JR Central Rail Pass แต่ละประเภท.....	49
รูปที่ 4.11 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร JR West Rail Pass	50
รูปที่ 4.12 ตัวอย่างบัตรโดยสาร JR Shikoku Rail Pass	50
รูปที่ 4.13 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางท่องเที่ยวของบัตรโดยสาร JR Kyushu Rail Pass	51
รูปที่ 4.14 ตัวอย่างตารางเวลาที่ขบวนชินคาไป	53
รูปที่ 4.15 ตัวอย่างตารางเวลาที่ขบวนชินคากลับ	53
รูปที่ 4.16 ขั้นตอนการซื้อและใช้งานบัตร JR Pass	54
รูปที่ 4.17 วัดปราสาททอง คินคะคุจิ (Kinkakuji)	55
รูปที่ 4.18 ตัวอย่างแผนที่เส้นทาง Kanku Joytel Hotel – วัดปราสาททอง.....	56
รูปที่ 4.19 พระราชวังเกียวโต (Kyoto Imperial Palace)	56
รูปที่ 4.20 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางวัดปราสาททอง คินคะคุจิ – พระราชวังเกียวโต.....	57
รูปที่ 4.21 ย่านกิออน (Gion)	57
รูปที่ 4.22 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางพระราชวังเกียวโต – ย่านกิออน.....	58
รูปที่ 4.23 ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ (Fushimi Inari Shrine)	58

สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

หน้า

รูปที่ 4.24 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางย่านกอน - ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ	59
รูปที่ 4.25 เทศกาลแสงสี ณ สวนนาบะนะ ซาโตะ ริมพาร์ค	59
รูปที่ 4.26 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ - สวนนาบะนะ ซาโตะ ริมพาร์ค	60
รูปที่ 4.27 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางสวนนาบะนะ ซาโตะ ริมพาร์ค - Hashima Daily Hotel	60
รูปที่ 4.28 ศาลเจ้าโอสึคันนง (Osu Kannon)	61
รูปที่ 4.29 ตัวอย่างแผนที่เส้นทาง Hashima Daily Hotel – ศาลเจ้าโอสึคันนง.....	61
รูปที่ 4.30 พิพิธภัณฑ์รถไฟ (SCMAGLEV and Railway Park)	62
รูปที่ 4.31 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางศาลเจ้าโอสึคันนง ไปพิพิธภัณฑ์รถไฟ	62
รูปที่ 4.32 ตัวอย่างสถานีรถไฟนาโกย่า (Nagoya Station)	63
รูปที่ 4.33 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางพิพิธภัณฑ์รถไฟ ไปสถานีรถไฟนาโกย่า	63
รูปที่ 4.34 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางสถานีรถไฟนาโกย่า – สถานีรถไฟโตเกียว	64
รูปที่ 4.35 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางสถานีโตเกียว - Shinagawa Prince Hotel	64
รูปที่ 4.36 ตัวอย่างตารางเดินทางรถไฟชินคันเซ็น นาโกย่า – โตเกียว	65
รูปที่ 4.37 ตัวอย่างตารางบอกเวลาและระยะทางรถไฟชินคันเซ็น.....	65
รูปที่ 4.38 ตัวอย่างแบนเนอร์ในการขาย	67

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ผู้อำนวยการสำนักงานท่องเที่ยวของญี่ปุ่นประจำประเทศไทยได้กล่าวไว้ว่า จากสถิติของสำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยมีนักท่องเที่ยวชาวไทยเดินทางท่องเที่ยวญี่ปุ่นในปี 2560 เพิ่มขึ้นถึง 9.5% และคาดว่าในปี 2561 จะมีนักท่องเที่ยวชาวไทยเพิ่มมากขึ้น ซึ่งต่อเนื่องมาจากที่ประเทศญี่ปุ่นเปิดโอกาสให้คนไทยเข้าไปท่องเที่ยวในประเทศได้โดยไม่ต้องจัดทำวีซ่า จึงทำให้ประเทศญี่ปุ่นเป็นตัวเลือกหลักสำคัญที่ทำให้คนไทยสนใจที่จะเดินทางไปมากที่สุด ด้วยเหตุผลนี้ทำให้บริษัทหลายแห่งรวมถึงบริษัท ซีโกล์ทราเวล จำกัด ที่ทางผู้จัดทำได้เข้าปฏิบัติงานมีการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวออกมาหลากหลายรูปแบบเกิดขึ้น แต่จากที่ผู้จัดทำได้มีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานในครั้งนี้สังเกตเห็นว่าเส้นทางโปรแกรม โอซาก้า - โตเกียว ของบริษัทมีการเดินทางด้วยวิธีเดียวคือ “รถบัสนำเที่ยว” หากจะต้องเดินทางด้วยการนั่งรถบัสไปยังสถานที่ท่องเที่ยวเพียงอย่างเดียวอาจจะทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกเมื่อขาล้าและเบื่อกับการเดินทางได้ ผู้จัดทำจึงเห็นว่าหากมีการเพิ่มรายการนำเที่ยวด้วยการนั่งรถไฟ “ชินคันเซ็น” อยู่ในโปรแกรมด้วยอาจจะเพิ่มยอดขายเพิ่มขึ้นได้ อีกทั้งในช่วงเดือนกันยายนถึงเดือนพฤศจิกายนเป็นช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสีของประเทศญี่ปุ่น ทุกพื้นที่จะถูกปกคลุมไปด้วยใบไม้หลากหลายสีสันให้บรรยากาศที่อบอุ่น โรแมนติก เหมาะแก่การเก็บภาพบรรยากาศของแหล่งท่องเที่ยวได้ดี หากจัดโปรแกรมนำเที่ยวในช่วงฤดูกลนี้คาดว่าคนไทยส่วนใหญ่จะให้ความสนใจเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นฤดูกาลที่มีความแตกต่างและหาชมไม่ได้ในประเทศไทย

ดังนั้นผู้จัดทำจึงใคร่สนใจที่จะทำโครงการสหกิจศึกษาเรื่อง การจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall in love” เส้นทาง เกียวโต นาโกย่า โตเกียว เพื่อเป็นประโยชน์ต่อบริษัทนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจ นักท่องเที่ยวสามารถศึกษาหาข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวจากโครงการเล่มนี้และเป็นแนวทางในการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวของนักศึกษาสหกิจศึกษารุ่นต่อไปได้

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1.2.1. เพื่อเรียนรู้วิธีการจัดทำรายการนำเที่ยวโปรแกรม “Shinkansen Autumn Fall in love”
- 1.2.2. เพื่อเสนอการให้บริการโดยสารต่อนักท่องเที่ยวในรูปแบบใหม่ๆ นอกเหนือจากการเดินทางด้วยรถบัส
- 1.2.3. เพื่อเพิ่มรายการนำเที่ยวแบบใหม่ให้กับทางบริษัท

1.3 ขอบเขตของโครงการ

ด้านเนื้อหา

เป็นการรวบรวมข้อมูลและวิธีการเขียนโปรแกรมนำเที่ยวเบื้องต้น โดยศึกษาข้อมูลจากโปรแกรมนำเที่ยวของบริษัท พนักงานที่ปรึกษา พนักงานบริษัทตัวแทนจำหน่ายตั๋วรถไฟ “ชินคันเซ็น” ศึกษาเพิ่มเติมจาก อินเทอร์เน็ต และหนังสือท่องเที่ยวประเทศญี่ปุ่น

ด้านเวลา

การศึกษาและปฏิบัติงานอยู่ในช่วงวันที่ 14 พฤษภาคม ถึง 31 สิงหาคม พ.ศ.2561

ด้านสถานที่

บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด ที่ตั้ง เลขที่ 22/79 ซอย นนทรี 10 ถนนนนทรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10120 โทรศัพท์ 02-408-8001

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.4.1. ผู้จัดทำได้เรียนรู้วิธีการจัดทำรายการนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น และการให้บริการรถไฟความเร็วสูง “ชินคันเซ็น”
- 1.4.2. ลูกค้าของบริษัทมีตัวเลือกในการนำเที่ยวแบบใหม่นอกเหนือจากการนั่งรถบัสท่องเที่ยว
- 1.4.3. สถานประกอบการมีรายการนำเที่ยวแบบใหม่เสนอให้กับลูกค้า

บทที่ 2

การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาโครงการ เรื่อง การจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall in love” ผู้จัดทำได้ทำการศึกษาข้อมูลจากเอกสาร และผลงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

- 2.1 ความหมายของการท่องเที่ยว
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจนำเที่ยว
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับองค์ประกอบของธุรกิจจัดนำเที่ยว
- 2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนและการจัดรายการนำเที่ยว
- 2.5 บริบทประเทศญี่ปุ่นและรถไฟ “ชินคันเซ็น”
- 2.6 เอกสารที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความหมายของการท่องเที่ยว

องค์การ ท่องเที่ยว โลก (World Tourism Organization : W.T.O) ได้ให้ความหมายของการท่องเที่ยว ดังนี้ “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 การเดินทางของบุคคลจากที่อยู่อาศัยปกติไปยังที่อื่น เป็นการชั่วคราว (ไม่มากกว่า 1 ปี ติดต่อกัน) เดินทางด้วยความสมัครใจเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ ติดต่อธุรกิจและวัตถุประสงค์ใดๆ ก็ได้ แต่ไม่ใช่เพื่อการประกอบอาชีพ หรือหารายได้

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

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

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจจ่านำเที่ยว

ความหมายของธุรกิจท่องเที่ยว

ตามความหมายในพระราชบัญญัติธุรกิจนำเที่ยวและมัคคุเทศก์ ปี พ.ศ. 2551 “ธุรกิจนำเที่ยว” หมายความว่า ธุรกิจเกี่ยวกับการนำนักท่องเที่ยวเดินทางไปท่องเที่ยว หรือเดินทางไปเพื่อวัตถุประสงค์อื่น โดยจัดให้มีบริการหรือการอำนวยความสะดวกอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง อันได้แก่ สถานที่พัก อาหาร มัคคุเทศก์ หรือบริการอื่นใดตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

“นักท่องเที่ยว” หมายความว่า ผู้เดินทางจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งเพื่อประโยชน์ในการพักผ่อนหย่อนใจ การศึกษาหาความรู้ การบันเทิง หรือการอื่นใด

“มัคคุเทศก์” หมายความว่า ผู้ให้บริการเป็นปกติธุระในการนำนักท่องเที่ยวไปยังสถานที่ต่างๆ โดยให้บริการเกี่ยวกับคำแนะนำและความรู้ด้านต่างๆ แก่นักท่องเที่ยว

“ผู้นำเที่ยว” หมายความว่า ผู้รับผิดชอบในการดูแลและอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวในการเดินทางไปท่องเที่ยวในต่างประเทศ

“ค่าบริการ” หมายความว่า ค่าจ้างและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่นักท่องเที่ยวจ่ายให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว สำหรับการจัดการให้บริการ หรือการอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการเดินทาง สถานที่ที่พัก อาหาร หรือการอื่นใด

2.2.1 ประเภทธุรกิจนำเที่ยว

1. ธุรกิจตัวแทนท่องเที่ยว (Travel Agent หรือ Retail Travel Agent) คือ บุคคล หรือ กลุ่มบุคคลที่จัดตั้งกิจการดำเนินงานเกี่ยวกับธุรกิจการเดินทางและท่องเที่ยว รับจัดตัวเครื่องบิน รถไฟ รถโดยสารและที่พักแรมตลอดจนเป็นตัวแทนขายโปรแกรมนำเที่ยวให้บริษัทนำเที่ยวต่างๆ โดยการขายแต่ละครั้งจะได้รับค่าบริการจากการขาย (Commission) 10 – 15% การดำเนินงานธุรกิจตัวแทนท่องเที่ยว (หรือบริษัทตัวแทนท่องเที่ยว) เปรียบเสมือนเป็นตัวกลางระหว่างลูกค้ากับผู้ประกอบการธุรกิจผลิตสินค้าบริการท่องเที่ยว เช่น สายการบิน เรือ โรงแรม และบริษัทนำเที่ยวใหญ่ๆ มีลักษณะการดำเนินงานหลายวิธีตามหน้าที่ ดังนี้

1.1 ตัวแทนจำหน่ายสินค้าการท่องเที่ยว หมายถึง บริษัทจัดหาลูกค้าให้กับบริษัทที่ประกอบการธุรกิจผลิตสินค้าบริการท่องเที่ยว โดยธุรกิจนี้จะจ่ายค่าบริการการขายให้กับบริษัทตัวแทนท่องเที่ยวในการขายแต่ละครั้ง ส่วนที่ได้แต่ละครั้งขึ้นอยู่กับข้อตกลง สำหรับต่างประเทศผู้ประกอบการธุรกิจตัวแทนนี้มีความสำคัญกับบริษัทนำเที่ยวขนาดใหญ่ (Wholesaler) ที่จะทำหน้าที่เป็นผู้จัดโปรแกรมท่องเที่ยวต่างๆ ส่งไปให้กับบริษัทตัวแทนนำไปขายโดยจะให้บริการการขายแต่ละครั้ง แต่

จะไม่ขายโดยตรงให้กับลูกค้า อาจกล่าวได้ว่า บริษัทตัวแทนท่องเที่ยว (Retailer) จะทำหน้าที่ ขายปลีกให้กับลูกค้า

1.2 บริษัทจัดนำเที่ยวให้กับลูกค้าโดยตรง สำหรับบริษัทตัวแทนในลักษณะนี้จะมีแผนกจัดนำเที่ยว ซึ่งจะรับจัดนำเที่ยวให้กับลูกค้าทั่วไป หรือองค์กรหน่วยงานต่างๆ ที่มาติดต่อโดยตรงให้จัดนำเที่ยวให้ ซึ่งมีความแน่นอนในการเดินทาง 100% มีโอกาสเสี่ยงน้อยมาก

2. ธุรกิจจัดนำเที่ยว (Tour Operator หรือ Tour Company) คือ บุคคล หรือ กลุ่มบุคคลที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับการจัดนำเที่ยว ทั้งภายในประเทศ และ ภายนอกประเทศในขณะเดียวกันก็อาจทำหน้าที่ เป็นตัวแทนท่องเที่ยว รับจัดตัวเครื่องบิน รถไฟ และจองโรงแรม

เอกสารคำแนะนำในการประกอบธุรกิจนำเที่ยว ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้แบ่งประเภทของธุรกิจนำเที่ยวตามประเภทของใบอนุญาต เพื่อการจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยวไว้ดังนี้ คือ

ประเภทของใบอนุญาตประกอบธุรกิจนำเที่ยวแบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. เฉพาะพื้นที่ เป็นการประกอบธุรกิจนำเที่ยวไปยังสถานที่ใดในจังหวัดหนึ่งจังหวัดใด ที่สำนักงานตั้งอยู่และจังหวัดที่มีพื้นที่ติดต่อกับจังหวัดนั้น

2. ในประเทศ เป็นการประกอบธุรกิจนำเที่ยวไปยังสถานที่หนึ่งสถานที่ใดภายในราชอาณาจักร (DOMESTIC)

3. ต่างประเทศ เป็นการประกอบธุรกิจนำเที่ยวไปยังสถานที่หนึ่งสถานที่ใดในต่างประเทศ (OUTBOUND) หรือนำเที่ยวให้แก่นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ (INBOUND) และรวมถึงการนำเที่ยวไปยังสถานที่หนึ่งสถานที่ใดในราชอาณาจักร (DOMESTIC)

(ฉันทิช วรรณธอม, 2546 :113) ได้อธิบายประเภทของบริษัทนำเที่ยวเพิ่มเติมจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยไว้ดังนี้ คือ

1. บริษัทนำเที่ยวที่เน้นบริการนำเที่ยวแบบเหมาจ่าย (Package Tour)

2. บริษัทนำเที่ยวที่มีความชำนาญพิเศษเฉพาะด้าน

3. บริษัทนำเที่ยวภายในประเทศ

4. บริษัทนำเที่ยวที่เน้นบริการเฉพาะชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยว บริษัทเหล่านี้มักอาศัยตัวแทนนำเที่ยวในต่างประเทศ เพื่อให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาแล้วจะทำหน้าที่รับช่วงต่อในการให้บริการ

2.2.2 ประเภทของการจัดนำเที่ยว

(กุตวรา สุวรรณพิมล 2542: 104-108) แบ่งประเภทของการจัดนำเที่ยวไว้ ดังนี้

1. การจัดแบ่งโดยทั่วไปที่นิยมจัดมี 4 ประเภท คือ
 - 1.1 การจัดนำเที่ยวแบบเหมาจ่าย (A Package Tour)
 - 1.2 ทัวرنำเที่ยวเหมาจ่ายอิสระ (Independent Package Tour)
 - 1.3 ทัวرنำเที่ยวแบบเหมาจ่ายพร้อมบริการ (A Hosted Tour)
 - 1.4 ทัวرنำเที่ยวเหมาจ่ายพร้อมมี เพื่อนเดินทาง (An Escorted Tour)
 - 1.5 ทัวرنำเที่ยวเฉพาะกลุ่มหรือสมาชิกเฉพาะหน่วยของค์การ (An Affinity Tour)
 - 1.6 ทัวرنำเที่ยวแบบเช่าเหมากลุ่ม (A charter Group)
 - 1.7 ทัวرنำเที่ยวเป็นกลุ่ม (A Group Tour)
- 2 การจัดแบ่งตามวัตถุประสงค์ (By Purpose Categories) คือ
 - 2.1 การท่องเที่ยวเพื่อการศึกษา
 - 2.2 การท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนหย่อนใจ
 - 2.3 การท่องเที่ยวเพื่อศาสนา
 - 2.4 การท่องเที่ยวเชิงวิทยาศาสตร์ เช่น การศึกษาพิพิธภัณฑ์วิทยาศาสตร์ทางทะเล
 - 2.5 การท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ
 - 2.6 การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ
- 3 การจัดแบ่งตามจุดหมายปลายทาง (Destination Categories) แบ่งได้ 4 ประเภทได้แก่
 - 3.1 การนำเที่ยวชมเมือง (City Tour)
 - 3.2 การนำเที่ยวชมภูมิทัศน์ (Sight Seeing Tour)
 - 3.3 การนำเที่ยวชมเมืองและภูมิทัศน์ (City-Sight Seeing Tour)
 - 3.4 การนำเที่ยวแหล่งบันเทิงยามราตรี (Night Tour)
- 4 จัดแบ่งตามรูปแบบการท่องเที่ยว (Mode of Travel Categories) มีหลายประเภทตามพัฒนาการของการเดินทางท่องเที่ยวได้แก่
 - 4.1 การนำเที่ยวแบบเดินป่า (Trekking)
 - 4.2 การนำเที่ยวแบบล่องเรือ (Boat Trip)
 - 4.3 การนำเที่ยวแบบล่องเรือแคนู (Canoeing)
 - 4.4 การนำเที่ยวดำน้ำ (Diving)
 - 4.5 การนำเที่ยวล่องเรือสำราญ (Cruises)

- 4.6 การนำเที่ยวล่องแพ (Jungle Raft)
- 4.7 การนำเที่ยวล่องไพร (Safari)
- 5 จัดแบ่งตามระยะเวลา (Timing Categories) จำแนกได้ 3 ประเภท คือ
 - 5.1 การนำเที่ยวแบบครึ่งวัน (Half-day Tour)
 - 5.2 การนำเที่ยวแบบเต็มวัน (All day Tour)
 - 5.3 การนำเที่ยวแบบมากกว่า 1 วัน (Tour Around)
- 6 การจัดแบ่งตามระยะทาง (Distance Categories) แบ่งได้ 2 ประเภท คือ
 - 6.1 การนำเที่ยวระยะสั้น (Short –Haul Tour)
 - 6.2 การนำเที่ยวระยะยาว (Long –Haul Tour)
- 7 การจัดแบ่งตามลักษณะการจัดรายการ (Tour Design Categories) แบ่งได้ 2 ประเภท คือ
 - 7.1 การนำเที่ยวแบบสำเร็จรูป (Ready-Made Tour)
 - 7.2 การจัดนำเที่ยวตามประสงค์ (Tailor-Made Tour)
- 8 การจัดแบ่งตามพฤติกรรมการซื้อ (Buying Behavior Categories) ปกติจะจัดแบ่งได้ 2 ประเภท คือ
 - 8.1 การนำเที่ยวเหมาจ่าย (Package Tour)
 - 8.2 การนำเที่ยวเสริมพิเศษ (Optional Tour)

2.2.3 หน้าที่ความรับผิดชอบของบริษัทนำเที่ยว

(พวงบุหงา ภูมิพานิช, 2539:11) กล่าวว่า บริษัทนำเที่ยวมีหน้าที่ความรับผิดชอบ ดังนี้

1. จัดโปรแกรมนำเที่ยวโดยขายตรงให้กับลูกค้าทั่วไป หน่วยงานต่างๆ ซึ่งการจัดโปรแกรมนำเที่ยวโดยตรงนี้บริษัทนำเที่ยวมีหน้าที่ ต้องดำเนินงานทุกอย่างไม่ว่าจะเป็นการวางแผนการตลาด การขาย การติดต่อธุรกิจบริการท่องเที่ยวอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการนำเที่ยว
2. จัดโปรแกรมนำเที่ยวโดยขายผ่านตัวแทนนำเที่ยวโดยจัดโปรแกรมนำเที่ยวที่หลากหลาย ทั้งระยะสั้นและระยะยาว เพื่อส่งให้บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวขายให้กับลูกค้าทั่วไปหรือองค์กรต่างๆ โดยบริษัทนำเที่ยวจะสนับสนุน ช่วยเหลือและให้ความร่วมมือในการส่งเสริมการขาย
3. จัดโปรแกรมนำเที่ยวผ่านทางบริษัทนำเที่ยวต่างประเทศ โดยให้บริษัทนำเที่ยวที่อยู่ต่างประเทศซึ่งเป็นตัวแทน (Agent) เป็นผู้จัดรายการนำเที่ยวภาคพื้นดิน (Land Arrangement) ให้และบริษัทนำเที่ยวนำมาขายให้กับลูกค้าทั่วไปหรือองค์กรต่างๆ

4. จัดนำเที่ยวตามความต้องการของหน่วยงานหรือองค์กรต่างๆ โอกาสไม่ได้เดินทางมีน้อย บริษัทนำเที่ยวจะตัดปัญหาเรื่องการประชาสัมพันธ์ และการขายหน้าร้าน มีหน้าที่จัดโปรแกรมนำเที่ยวให้เป็นที่น่าสนใจของลูกค้า ซึ่งเป็นองค์กรต่างๆ เพื่อต้องการให้กลับมาใช้บริการอีกในโอกาสต่อไป

5. จัดโปรแกรมการศึกษาภาษาต่างประเทศ ภาคฤดูร้อน ณ ต่างประเทศ เป็นการจัดหลักสูตรระยะสั้นให้กับนักเรียน นิสิต นักศึกษา พร้อมทั้งจัดนำเที่ยวไปยังสถานที่ต่างๆ ของประเทศ จุดหมายปลายทาง ซึ่งทำให้ได้ทั้งความรู้และได้ท่องเที่ยวในเวลาเดียวกัน

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับองค์ประกอบของธุรกิจจัดนำเที่ยว

องค์ประกอบหลักของธุรกิจจัดนำเที่ยว ได้แก่ นักท่องเที่ยว ทรัพยากรการท่องเที่ยว และธุรกิจในการอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

2.3.1 นักท่องเที่ยว

นักท่องเที่ยว จัดได้ว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดของการท่องเที่ยว การศึกษาเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมการเดินทางของนักท่องเที่ยว ทักษะและลักษณะพื้นฐานของนักท่องเที่ยว จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้วางแผนทางการตลาด

ปัจจัยหลักเกี่ยวกับนักท่องเที่ยวที่ควรศึกษา ได้แก่

1. ลักษณะพื้นฐานหรือลักษณะทางประชากรศาสตร์ของนักท่องเที่ยว จำแนกออกตามลักษณะของเพศ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา ระดับรายได้ สถานภาพสมรส และถิ่นพำนัก ซึ่งแต่ละปัจจัยจะส่งผลถึงพฤติกรรมการเดินทางและการเลือกแหล่งท่องเที่ยวที่แตกต่างกัน ต่อไปนี้

1.1 เพศ โดยทั่วไปนักท่องเที่ยว “ชาย” เป็นกลุ่มที่มีการเดินทางมากกว่านักท่องเที่ยว “หญิง” สามารถเดินทางได้ทั้งตามลำพังหรือเดินทางเป็นกลุ่ม มักกระจายตัวไปได้แทบทุกแหล่งท่องเที่ยว และสามารถทำกิจกรรมท่องเที่ยวที่หลากหลายได้มากกว่า ในขณะที่นักท่องเที่ยวหญิง ซึ่งมีความคล่องตัวน้อยกว่ามักเดินทางมากับเพื่อนหรือบริษัทนำเที่ยว โดยจะพิถีพิถันและรอบคอบในการเลือกแหล่งท่องเที่ยวเป็นพิเศษ มักเลือกแหล่งท่องเที่ยวที่มีความปลอดภัย และสามารถเดินทางได้สะดวก ดังนั้นแหล่งท่องเที่ยวใดที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวหญิงมากหรือมีอัตราการเติบโตที่สูง ก็ย่อมได้รับภาพลักษณ์ในทางอ้อมว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ปลอดภัย

1.2 อายุ ที่มีช่วงอายุแตกต่างกันก็มีความสามารถในการเดินทางได้แตกต่างกัน ดังนี้

1.2.1 กลุ่มวัยเด็ก อายุต่ำกว่า 15 ปี เป็นกลุ่มที่ไม่สามารถเดินทางได้ตามลำพัง หากเดินทางท่องเที่ยวมักจะมากับพ่อแม่ โรงเรียน หรือสถานบันที่จัดอบรมต่างๆ

1.2.2 กลุ่มวัยรุ่น อายุ 15-24 ปี เป็นวัยที่กำลังศึกษาอยู่หรือเพิ่งจบการศึกษา จึงยังไม่มีทุนทรัพย์ในการเดินทางด้วยตนเอง ส่วนใหญ่มักเดินทางมากับพ่อแม่ โรงเรียน สถานบันที่จัดกิจกรรมออกนอกสถานที่ต่างๆ หรือเดินทางมาพักอาศัยอยู่กับครอบครัวอุปถัมภ์ตามโครงการแลกเปลี่ยนทางการศึกษาต่าง ในทางการตลาด ทั้งกลุ่มวัยเด็กและกลุ่มวัยรุ่นเป็นกลุ่มตลาดศักยภาพที่น่าส่งเสริม แม้ว่าจะยังเป็นกลุ่มที่คาดหวังรายได้ทางการท่องเที่ยวได้น้อยก็ตาม แต่หากว่านักท่องเที่ยวกลุ่มนี้เกิดความประทับใจในแหล่งท่องเที่ยวเมื่อวัยเด็กแล้ว พวกเขาอาจกลับมาเยือนแหล่งท่องเที่ยวเดิมอีกครั้ง กลายเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวศักยภาพในอนาคต ซึ่งจะสร้างรายได้ทางการท่องเที่ยวได้มากกว่าเดิม

1.2.3 กลุ่มวัยทำงานตอนต้น อายุ 25-34 ปี เป็นกลุ่มศักยภาพในการใช้จ่ายเงินได้สูง เพราะมีรายได้เป็นของตนเองแล้ว ลักษณะกิจกรรมที่เลือกก็ยังสามารถทำได้หลากหลาย เพราะสุขภาพเอื้ออำนวย โดยส่วนใหญ่พบว่ากลุ่มวัยนี้จะมีการเดินทางท่องเที่ยวมากกว่ากลุ่มวัยอื่นๆ

1.2.4 กลุ่มวัยทำงานตอนกลางและตอนปลาย อายุ 35-44 และ 45-54 ปี เป็นกลุ่มที่มีการเดินทางค่อนข้างสูง ตามภาระหน้าที่การงานที่ได้รับผิดชอบมากขึ้น ประกอบกับมีฐานะทางการเงินและการเงินที่ค่อนข้างมั่นคงแล้ว

1.2.5 กลุ่มวัยเกษียณ อายุ 55 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มที่มีความถนัดในการเดินทางลดลง เนื่องจากสุขภาพไม่เอื้ออำนวย แต่จะมีวันหยุดค่อนข้างยาวนานกว่ากลุ่มวัยอื่นๆ เพราะไม่มีภาระการงานที่ต้องรับผิดชอบแล้ว

1.3 อาชีพ กลุ่มที่มีการกิจหน้าที่การงานที่แตกต่างกัน มีโอกาสในการเดินทางแตกต่างกัน โดยกลุ่มคนที่ทำงานในอาชีพระดับสูง จะมีโอกาสเดินทางได้มากกว่ากลุ่มอื่นๆ เพราะมีทุนทรัพย์มากกว่า นอกจากนี้ภาระหน้าที่การงานก็มีส่วนที่กำหนดให้ต้องเดินทางไปติดต่อกับงานบ่อยครั้งเช่นกัน โดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในกลุ่มระดับผู้บริหาร กลุ่มนักวิชาชีพเฉพาะ ตัวแทนขาย เป็นต้น

1.4 ระดับการศึกษา เป็นตัวแปรที่สอดคล้องกับอาชีพและรายได้ โดยส่วนใหญ่บุคคลที่มีระดับการศึกษาสูงก็มักจะมีอาชีพและรายได้ที่ดี ส่งผลให้เดินทางได้บ่อยกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาน้อยกว่า นอกจากนี้ระดับการศึกษายังเป็นตัวชี้ให้เห็นถึงคุณภาพของนักท่องเที่ยวด้วยสมมติฐานที่ว่าผู้ที่มีการศึกษาสูงก็มักจะเป็นผู้ที่มีความคิดและวิถีชีวิตที่ดี ซึ่งจะแสดงออกถึงทัศนคติและพฤติกรรมท่องเที่ยวที่ดี เช่น มีแนวคิดเกี่ยวกับการอนุรักษ์รักษาสิ่งแวดล้อม มีความเข้าใจในสังคมและวัฒนธรรมที่แตกต่าง เป็นต้น

1.5 ระดับรายได้ เป็นตัวบ่งชี้สำคัญถึงความสามารถในการเดินทางของบุคคล คือบุคคลที่มีรายได้สูงย่อมมีโอกาสดำเนินการเดินทางท่องเที่ยวได้ไกลและบ่อยครั้งกว่าบุคคลที่มีรายได้ต่ำกว่า

โดยทั่วไปในทางการตลาด แบ่งกลุ่มรายได้ออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มรายได้สูงหรือกลุ่มระดับบน กลุ่มรายได้ปานกลางหรือกลุ่มระดับกลาง และกลุ่มรายได้ต่ำหรือระดับล่าง ซึ่งช่วงรายได้ที่จะกำหนดระดับฐานนั้นขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจและระดับค่าครองชีพของแต่ละประเทศ

1.6 สถานภาพสมรส กลุ่มคนโสดมีโอกาสในการเดินทางบ่อยและพักได้นานกว่ากลุ่มที่แต่งงานแล้ว เนื่องจากสามารถตัดสินใจได้โดยลำพังและไม่มีภาระทางครอบครัวที่จะต้องดูแลมาก ในขณะที่กลุ่มที่แต่งงานแล้วก็อาจจะเดินทางน้อยลง แต่เมื่อมีการเดินทางก็มักจะไปเป็นครอบครัว (กรณีที่มีบุตร) หรือไปเป็นคู่ (กรณียังไม่มีบุตร) ซึ่งทำให้เกิดกลุตลาดครอบครัว และกลุ่มคู่ฮันนีมูนขึ้น

1.7 ถิ่นพำนัก บุคคลที่อยู่ในสถานที่ที่มีสภาวะแวดล้อมและภูมิอากาศที่แตกต่างกัน ก็ย่อมมีความต้องการและเลือกแหล่งท่องเที่ยวแตกต่างกัน เช่น กลุ่มที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่อากาศเย็นจัด ก็ย่อมนิยมเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวที่มีอากาศอบอุ่นกว่า ในขณะที่กลุ่มที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่มีอากาศร้อน ก็มักจะแสวงหาแหล่งท่องเที่ยวที่มีสิ่งที่แตกต่างกันไปจากที่ตนประสบอยู่ เช่น ชาวตะวันตกนิยมเดินทางมาดินแดนตะวันออก เพื่อมาคว่ำวัฒนธรรมที่แตกต่าง เป็นต้น

2. การกระจายตัวของนักท่องเที่ยว ศึกษาเรียบเรียงได้จากสถิติจำนวนนักท่องเที่ยวที่มีการเดินทางเข้าไปในแต่ละพื้นที่ท่องเที่ยว โดยพิจารณาว่ามีการเดินทางเข้าไปยังสถานที่ใดบ้าง มีการกระจุกตัวของนักท่องเที่ยวในบางแหล่งท่องเที่ยวหรือไม่ เพื่อนำมาวางแผนด้านขีดความสามารถในการรองรับของแต่ละพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ท่องเที่ยวหลัก และการวางแผนที่จะกระจายนักท่องเที่ยวออกไปยังพื้นที่ท่องเที่ยวอื่นๆ ที่มีศักยภาพรองลงมา

3. กิจกรรมต่างๆ ของนักท่องเที่ยว เป็นสิ่งที่ควรศึกษาเพื่อนำมาวางแผนการสร้างและพัฒนากิจกรรมท่องเที่ยวให้สอดคล้องกับความต้องการของนักท่องเที่ยว

4. ฤดูกาลท่องเที่ยว ในแต่ละช่วงเดือนจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าไปยังแหล่งท่องเที่ยวมีมากน้อยแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศในแหล่งท่องเที่ยวและถิ่นที่อยู่ของนักท่องเที่ยว รวมทั้งระยะเวลาวันหยุดพักผ่อนของนักท่องเที่ยวด้วย หากช่วงใดแหล่งท่องเที่ยวมีสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมกับการเดินทาง และตรงกับช่วงวันหยุดยาวของนักท่องเที่ยว หรือตรงกับสภาพอากาศที่เลวร้ายในถิ่นที่อยู่ของนักท่องเที่ยว มักมีผลทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้าไปยังแหล่งท่องเที่ยวนั้นจำนวนมาก

การศึกษาฤดูกาลท่องเที่ยว สามารถศึกษาได้จากสถิติจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าแหล่งท่องเที่ยวในแต่ละเดือน ช่วงเดือนที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามามาก เรียกว่า ช่วงฤดูท่องเที่ยว (Seasonal Season) ส่วนช่วงเดือนที่มีนักท่องเที่ยวน้อย เรียกว่า นอกฤดูท่องเที่ยว (Promotional Season) ซึ่งเป็น

ช่วงที่จะต้องมีการประชาสัมพันธ์ หรือจัดรายการส่งเสริมการท่องเที่ยว เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามา มากขึ้น การรวบรวมข้อมูลของนักท่องเที่ยวเหล่านี้จะอยู่ความรับผิดชอบของสำนักงานส่งเสริมการ ท่องเที่ยวแห่งชาติ (National Tourism Organization: NTO) ของแต่ละประเทศ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวมี ประโยชน์ต่อการวางแผนพัฒนาตลาดการท่องเที่ยวของแต่ละประเทศ

2.3.2 ทรัพยากรการท่องเที่ยว

ทรัพยากรการท่องเที่ยว หมายถึง สถานที่ท่องเที่ยว กิจกรรม และวัฒนธรรมประเพณีที่ สะท้อนให้เห็นถึงอารยธรรมท้องถิ่นที่มีลักษณะเด่น และสามารถดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวได้ ทรัพยากรท่องเที่ยวแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะทั่วไป คือ

1. ทรัพยากรการท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ได้แก่ สภาพภูมิอากาศ รวมทั้งอากาศ และทรัพยากรธรรมชาติ เช่น น้ำตก ภูเขา ทะเล ป่าไม้ ฯลฯ ทรัพยากรท่องเที่ยวที่เกิดขึ้น เองตามธรรมชาติมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากทรัพยากรการท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้น คือ เป็นสิ่งที่ มนุษย์ไม่ต้องสูญเสียต้นทุนในการผลิต แต่ทรัพยากรทั้งสองลักษณะต่างก็ต้องมีต้นทุนในการดูแลรักษา เหมือนกัน คุณภาพของทรัพยากรการท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติจึงต้องได้รับการดูแลรักษาใน รูปแบบของการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน การวางแผนการท่องเที่ยว รวมทั้งการวางมาตรฐานการดูแลรักษา ทรัพยากรดังกล่าวจึงเป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากกิจกรรมการท่องเที่ยวสามารถส่งผลกระทบทางลบต่อ ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมซึ่งเป็นสิ่งเปราะบางได้

2. ทรัพยากรการท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้น ได้แก่

2.1 ทรัพยากรการท่องเที่ยวด้านประวัติศาสตร์ คือ วัฒนธรรม วิถีชีวิต หรือ เหตุการณ์ที่สืบสานกันมาตั้งแต่อดีต โดยส่วนใหญ่การนำเสนอประวัติศาสตร์ในรูปของทรัพยากรการ ท่องเที่ยวจะอยู่ในรูปแบบของโบราณสถาน โบราณวัตถุ และสถานที่สำคัญทางประวัติศาสตร์ ซึ่งมี ส่วนเกี่ยวข้องกับสิ่งเหล่านี้ คือ

1) สงคราม เช่น กำแพงเบอร์ลินที่กั้นระหว่างเบอร์ลินตะวันออกและ เบอร์ลินตะวันตกในเยอรมนี และสะพานข้ามแม่น้ำแคว จ. กาญจนบุรี เป็นต้น

2) ศาสนา เช่น บูโรบูโด ในอินนิเซีย, พุทธคยา ในอินเดีย, นครวัด นคร รม ในกัมพูชา เป็นต้น

3) ผู้คนที่อาศัยในท้องถิ่น เช่น บ้านวิลเลียม เช็คสเปียร์ ในอังกฤษ, อนุสาวรีย์ท้าวสุรนารี จ.นครราชสีมา เป็นต้น

4) ชนชั้นการปกครอง (รัฐบาลหรือพระมหากษัตริย์) เช่น อาคารรัฐสภาของสหรัฐอเมริกาในกรุงวอชิงตัน ดี ซี, พระราชวังบัคกิงแฮม ในอังกฤษ, พระราชวังบางปะอิน ในพระนครศรีอยุธยา

2.2 ทรัพยากรการท่องเที่ยวที่วัฒนธรรมและสังคม แต่ละประเทศต่างก็มีวัฒนธรรมและวิถีชีวิตทางสังคมที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ทั้งที่เป็นรูปธรรม ที่แสดงออกทางด้านลักษณะความเป็นอยู่ของผู้คน ภาษา เทศกาล ประเพณี พิธีกรรมทางศาสนา ศิลปหัตถกรรม การแต่งกาย และการละเล่นและการบันเทิงต่างๆ สภาพบ้านเรือน ฯลฯ สิ่งเหล่านี้คือทรัพยากรการท่องเที่ยวทั้งสิ้น เนื่องจากสามารถตอบสนองความอยากรู้อยากเห็นสิ่งที่แปลกแตกต่างของนักท่องเที่ยวได้

2.3 ทรัพยากรการท่องเที่ยวที่ด้านบันเทิงและความเพลิดเพลิน ทรัพยากรการท่องเที่ยวประเภทนี้ หมายถึง สถานที่หรือกิจกรรมที่สร้างความบันเทิงและความเพลิดเพลินให้แก่นักท่องเที่ยวทุกประเภท อาทิ สวนสาธารณะ สวนสนุก แหล่งบันเทิงยามค่ำคืน โรงละคร โรงภาพยนตร์ เป็นต้น สถานที่เหล่านี้ส่วนใหญ่ต้องใช้เงินทุนในการสร้างสูง โดยส่วนใหญ่เป็นการลงทุนของภาคเอกชน มีเพียงส่วนน้อย เช่น สวนสาธารณะ สวนสัตว์ ที่เป็นการลงทุนของภาครัฐ

ทรัพยากรการท่องเที่ยวที่มีการเสื่อมสลายได้ตามกาลเวลา สภาพดินฟ้าอากาศ การทำลายของมนุษย์ และการขาดการดูแลเอาใจใส่ จึงต้องการอนุรักษ์ ส่งเสริม และพัฒนา ตลอดจนการดูแลรักษาจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะส่งผลให้การท่องเที่ยวเจริญก้าวหน้าต่อไป

2.3.3 ธุรกิจอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

ธุรกิจในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว คือ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า และการบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวโดยตรงเท่านั้น ในระบบเศรษฐกิจคำว่า “การท่องเที่ยว” หมายถึง ภาคเศรษฐกิจที่รวมธุรกิจทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวทั้งทางตรงและทางอ้อม

ธุรกิจในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวประกอบไปด้วย 6 ธุรกิจหลัก คือ

1. ธุรกิจที่พักแรม (Accommodation)

1.1 โรงแรม (Hotel) หมายถึง สถานที่สำหรับนักเดินทาง หรือนักท่องเที่ยวที่มาพัก และมีบริการหลายรูปแบบแก่ผู้มาพัก ขึ้นอยู่กับระดับของการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น อาหารและเครื่องดื่ม จัดประชุม จัดเลี้ยง สerve ว่ายน้ำ ออกกำลังกาย เล่นกีฬา นันทนาการ และจำหน่ายของที่ระลึก เป็นต้น

การจำแนกประเภทของโรงแรมอาจจะกระทำได้หลายวิธี โดยพิจารณาจากเกณฑ์ที่ต่างกัน เช่น การจำแนกตามระดับหรือเกรด แต่ยังไม่มีการจัดระดับโรงแรมที่เป็น

มาตรฐานสากลโลก แต่ละประเทศจึงมีข้อกำหนดของตนเองโดยหลักการพิจารณาจากรูปแบบของ โรงแรม ความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวก และคุณภาพของการบริการ เช่น ประเทศฝรั่งเศส จัดแบ่งโรงแรมเป็นระดับมาตรฐานโดยแสดงระดับด้วยจำนวนดาว (Star) ซึ่งประกอบด้วย 5 ระดับ ดังนี้

1) โรงแรม 5 ดาว หรือเดอลุกซ์ (Five-Star/Deluxe Hotel) เป็นลักษณะ โรงแรมที่ให้บริการสมบูรณ์แบบและมีราคาสูง โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น ห้องพักรม อ่างอาบน้ำส่วนตัว มีภัตตาคารระดับสูง สระว่ายน้ำ สถานที่ออกกำลังกาย และบริการที่ยอดเยี่ยม

2) โรงแรม 4 ดาว หรือระดับหนึ่ง (Four-Star/First Class Hotel) เป็น โรงแรมที่ให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกสูงกว่ามาตรฐาน เช่น ห้องพักรมส่วนใหญ่มีอ่างอาบน้ำ มี ภัตตาคาร และคอกเทลเลาจ์ไว้บริการ

3) โรงแรม 3 ดาว (Three-Star Hotel) เป็น โรงแรมในระดับมาตรฐาน เน้นความสะดวกสบายโดยปกติมีบริการอาหารและเครื่องดื่มในโรงแรม

4) โรงแรม 2 ดาว (Two-Star Hotel) เป็น โรงแรมเพื่อการพาณิชย์ หรือนักท่องเที่ยวแบบประหยัด มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการขึ้นลงระหว่างชั้น ห้องพักรมบางห้องมีอ่างอาบน้ำแบบฝักบัว และอาจมีบริการอาหารและเครื่องดื่มในโรงแรม แต่ผู้พักต้องเสียค่าบริการเพิ่ม

5) โรงแรม 1 ดาว เป็น โรงแรมให้บริการห้องพักแบบประหยัด ไม่มี ลิฟท์บริการระหว่างชั้น ไม่มีห้องน้ำหรือห้องอาบน้ำในห้องพัก และไม่มีบริการอาหารและเครื่องดื่ม ภายในโรงแรม

อย่างไรก็ตามการจัดระดับด้วยระบบดาว มีข้อจำกัดอยู่ที่ไม่สามารถวัดคุณภาพที่แท้จริงของการให้บริการได้ในหลายประเทศ เช่น อังกฤษ ออสเตรเลีย หรือนิวซีแลนด์ จึงมีการนำระบบ ประกันคุณภาพมาใช้ประกอบการจัดระดับระบบดาว

1.2 โมเต็ล (Motel) เป็นที่พักขนาดเล็กประมาณ 50 ห้อง มีทำเลที่ตั้งอยู่ ใกล้ถนนหลวงสายหลักระหว่างเมือง และมีบริการที่จอดรถฟรีแก่แขกผู้มาพัก แต่มักไม่มีบริการอาหาร และเครื่องดื่ม เป็นบริการที่พักรมแบบประหยัดสำหรับนักเดินทาง หรือนักท่องเที่ยวที่นิยมมากใน สหรัฐอเมริกา

1.3 เกสต์เฮาส์ (Guesthouse) เป็นที่พักที่เจ้าของบ้านแบ่งห้องให้นักท่องเที่ยว เช่าพัก จัดเป็นที่พักขนาดเล็กราคาถูกในประเทศไทยเกสต์เฮาส์ หรือที่บางคนเรียกว่า เรือนแรมตั้งอยู่ใน ย่านชุมชนหรือเมืองท่องเที่ยว เช่น บริเวณถนนข้าวสารในกรุงเทพฯ บริการจะมีเพียงห้องเล็กๆ และ ห้องน้ำรวม เหมาะกับนักท่องเที่ยวที่ออกท่องเที่ยวในเวลากลางวัน และเพียงต้องการที่พักหลับนอนใน

เวลากลางคืนเท่านั้น ปัจจุบันเกสต์เฮาส์ได้รับการพัฒนามากขึ้น โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพักเพิ่มขึ้น เช่น โทรทัศน์ รวมทั้งมีบริการอาหารเครื่องดื่ม

2. ธุรกิจนำเที่ยว (Tourism Business)

นับว่าเป็นอีกองค์ประกอบหลักที่สำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว โดยเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับนักท่องเที่ยวโดยตรง ซึ่งมีภาคธุรกิจทำหน้าที่เป็นจุดสัมผัสเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างนักท่องเที่ยวและแหล่งท่องเที่ยว นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ให้บริการจัดจำหน่ายตั๋วเดินทาง จัดพาหนะบริการ จัดหาที่พัก และการจัดบริการนำเที่ยวไปสู่แหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ ในบางครั้งธุรกิจนำเที่ยวยังทำหน้าที่เป็นผู้บุกเบิกเข้าสู่แหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆ ด้วยเช่นกัน

ประเภทของผู้ประกอบธุรกิจนำเที่ยวโดยทั่วไปแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ

1) บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวขนาดใหญ่ (Wholesale Travel Agent) ทำหน้าที่จัดโปรแกรมนำเที่ยวประเภทเหมารวม (Package tour) เพื่อขายให้แก่บุคคลทั่วไป โดยผ่านเครือข่ายตัวแทนบริษัทท่องเที่ยว หรือสายการบิน ซึ่งบริษัทตัวแทนท่องเที่ยวประเภทนี้อาจจะไม่ได้ติดต่อกับผู้ที่ต้องการท่องเที่ยวโดยตรง และอาจจะไม่ได้ดำเนินการพาเที่ยวโดยตรง แต่จะมอบให้บริษัทนำเที่ยว (Tour Operator) เป็นผู้จัดการ หรือมอบให้บริษัทที่รับช่วงพาเที่ยว (Land Arrangement) ในสถานที่ท่องเที่ยวนั้นเป็นผู้ดำเนินการ บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวดังกล่าวจะดำเนินการออกแบบโปรแกรมที่จะขายในลักษณะโปรแกรมเหมารวม (Package Tour) และจะหาบริษัทรับช่วงในสถานที่ท่องเที่ยวเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทมักจะจัดการเฉพาะโปรแกรมเดินทาง และสายการบินไปกลับยังสถานที่ท่องเที่ยวเท่านั้น

2) บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวรายย่อย (Retail Travel Agent) มีหน้าที่ขายบริการการท่องเที่ยวโดยตรงให้แก่ผู้ที่ต้องการเดินทางท่องเที่ยว โดยเป็นตัวแทนของสายการบิน บริษัทเรือ บริษัทรถโดยสาร โรงแรม รถเช่า หรือบางครั้งก็เป็นตัวแทนของบริษัทตัวแทนท่องเที่ยวขนาดใหญ่

3) บริษัทท่องเที่ยวลักษณะพิเศษ (Special Intermediaries) ทำหน้าที่เป็นตัวกลางที่มักจะจัดการประชุมหรือเป็นบริษัทจัดนำเที่ยวเข้ามาเป็นกลุ่ม หรือเป็นบริษัทนายหน้าของรถโดยสาร หรือตัวแทนโรงแรมซึ่งมีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยว หรือผู้เดินทางหรือต่อองค์กรธุรกิจในตลาดท่องเที่ยว ซึ่งนายหน้าเหล่านี้จะได้รับค่าจัดการจากการดำเนินการ บริษัทเหล่านี้ได้แก่ บริษัทจัดการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (Incentive Company) บริษัทจัดหารถโดยสาร (Motorcoach Brokers) และบริษัทจัดประชุม (Meeting and Convention Planner And Destination Planners)

3. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage)

อาหารและเครื่องดื่มจัดเป็นสินค้าบริโภคพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับนักท่องเที่ยว ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มจึงเป็นองค์ประกอบหลักที่สำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว สิ่งสำคัญของธุรกิจประเภทนี้คือ การบริการที่คำนึงถึงคุณภาพ อาหารที่สะอาด ถูกหลักอนามัย และราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก คือ

1) ภัตตาคาร หรืออาหารเฉพาะอย่าง (Stand-Alone Restaurant) เป็นธุรกิจที่เป็นที่รู้จักกันดี และมีจำนวนการให้บริการมากได้แก่ ภัตตาคารหรือร้านอาหารโดยทั่วไปซึ่งมีหลายขนาด และหลายลักษณะของการให้บริการ เช่น ภัตตาคารเกอร์เมต์หรือชั้นดี, ภัตตาคารอาหารจีน, อิตาลี, ฝรั่งเศส, ตะวันออกกลาง, ญี่ปุ่น, โซเชียลเสต็กเฮาส์ในประเทศไทย, ภัตตาคารแบบครอบครัว, ภัตตาคารฮาร์ดร็อกคาเฟ่ (Hardrock Cafe), ภัตตาคารแพลนเนตฮอลลีวูด (Planet Hollywood), ภัตตาคารแบบบุฟเฟต์, ภัตตาคารจานด่วนหรือฟาสต์ฟู้ดแบบบริการตนเอง, ศูนย์อาหาร เป็นต้น

2) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในโรงแรม อาจครอบคลุมตั้งแต่ ตู้อาหารอัตโนมัติ (Vending Machine) จนถึงภัตตาคารประเภทต่างๆ ที่ให้บริการภายในโรงแรม ภัตตาคารในโรงแรมให้บริการอาหารในรูปแบบและราคาที่แตกต่างกัน โดยมักขึ้นอยู่กับระดับของโรงแรม กล่าวคือ โรงแรมที่มีระดับมาตรฐานสูง มักให้บริการอาหารและเครื่องดื่มที่พิเศษและราคาแพง รูปแบบการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มภายในโรงแรมที่ควรกล่าวถึง คือ

- ห้องอาหาร (Dining Room) ภายในโรงแรมอาจมีลักษณะตั้งแต่ ภัตตาคารแบบครอบครัวจนถึงภัตตาคารชั้นดีหรือภัตตาคารเกอร์เมต์ โดยประเภทของภัตตาคารมักมีความสัมพันธ์กับขนาดและระดับของโรงแรม โรงแรมหรูหรามักจะมีห้องอาหารที่เป็นภัตตาคารชั้นดี ห้องอาหารนานาชาติ ห้องอาหารแบบบุฟเฟต์ ตลอดจนห้องอาหารแบบสะดวกรวดเร็ว ภัตตาคารในโรงแรมนับเป็นธุรกิจที่ทำรายได้ให้แก่โรงแรม และกลายเป็นคู่แข่งสำคัญต่อภัตตาคารและร้านอาหารเดี่ยวทั่วไป เพราะโรงแรมมักลงทุนสูงในเรื่องการตกแต่งอย่างหรูหรา มีการบริการที่ประทับใจ และมีการดำเนินงานที่ป็นระบบ

- บริการอาหารในห้องพัก (Room Service) โรงแรมขนาดใหญ่ที่ให้บริการครบวงจรมักมีบริการอาหารส่งถึงห้องพัก ตลอด 4 ชั่วโมง โดยจัดวางรายการอาหารไว้ในห้องพัก ซึ่งประกอบด้วย อาหารเช้า อาหารกลางวัน และอาหารค่ำ ราคาอาหารมักจะสูงกว่าปกติ เพราะคิดรวมค่าบริการส่งถึงที่ โรงแรมขนาดกลางอาจให้บริการอาหารในห้องพักเป็นเพียงช่วงเวลาเพื่อลดค่าใช้จ่าย

- เลาจันและบาร์ (Lounge/Bar) โรงแรมขนาดใหญ่นอกจากมีพื้นที่บริเวณล็อบบี้เป็นที่นั่งพัก สำหรับบุคคลทั่วไปแล้วยังมีพื้นที่เป็นเลาจันไว้ให้บริการอาหารเบา ของหวาน เครื่องดื่ม ตลอดจนชาและกาแฟให้แก่แขกผู้มาพักและประชาชนทั่วไป หรือจัดบริเวณหนึ่งในโรงแรมเป็นบาร์ที่ให้บริการเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์หลากชนิด ทั้งเลาจันและบาร์มักจัดให้มีดนตรี หรือเพลงประกอบบรรยากาศด้วย

- บริการจัดเลี้ยงหรือจัดอาหาร (Banquet and Catering) โรงแรมทั่วไป มักมีฝ่ายจัดเลี้ยงดูแลรับผิดชอบการจัดงาน หรือจัดเลี้ยงในห้องโถงหรือห้องจัดเลี้ยงทั้งภายในและภายนอกโรงแรม การจัดเลี้ยงอาจเป็นเพียงการจัดอาหารว่างสำหรับผู้มาร่วมประชุม จนถึงการจัดเลี้ยงขนาดใหญ่แบบมีพิธีการ เช่น การจัดงานแต่งงาน การจัดประชุม การจัดงานแนะนำสินค้า เป็นต้น

3) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในสถานประกอบการต่างๆ ธุรกิจบริการอาหารและเครื่องดื่มจัดเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกของธุรกิจอื่นๆ ที่จำเป็นต้องจัดบริการอาหารและเครื่องดื่มไว้ให้แก่ลูกค้า เช่น อาหารและเครื่องดื่มในศูนย์การค้า หรือห้างสรรพสินค้า เพื่อลูกค้าระหว่าง การซื้อสินค้าโดยไม่ต้องออกไปจากห้องหรือศูนย์การค้าเพื่อรับประทานอาหาร ช่วยอำนวยความสะดวกแก่สถานีขนส่ง สถานีรถไฟ สนามบิน และรวมทั้งบริการอาหารและเครื่องดื่มตามสโมสรต่างๆ ที่สมาชิกหรือแขกเข้าไปใช้บริการเพื่อสังสรรค์หรือออกกำลังกาย เช่น ราชกรีฑาสโมสร สโมสรเรือใบ เป็นต้น

4) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในระหว่างการเดินทาง เป็นการให้บริการแก่ผู้โดยสารบนเครื่องบิน รถไฟ รถทัวร์และเรือ ที่ผู้จัดเตรียมอาหาร (Caterer) ต้องให้บริการตรงเวลา และจัดส่งอาหารไปที่พาหนะที่ใช้เดินทางอย่างเป็นระบบ และมีความเชี่ยวชาญในการจัดเตรียมอาหารในภาชนะที่สามารถให้บริการเป็นรายคนได้สะดวก เนื่องจากพาหนะในการเดินทางมีเนื้อที่และเวลาที่จำกัดในการให้บริการ

4. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าและของที่ระลึก

นักท่องเที่ยวมักมีความต้องการที่จะใช้สินค้าอุปโภคบริโภคในระหว่างการเดินทางเสมอ ไม่ว่าจะเป็นของใช้ส่วนตัว फिल्म หรืออุปกรณ์ที่จำเป็นในการเดินทาง โดยส่วนใหญ่ นักท่องเที่ยวหาซื้อได้จากร้านค้าปลีกในแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งให้บริการแก่คนในท้องถิ่นอยู่แล้ว ส่วนร้านขายสินค้าที่ระลึกนั้น เป็นร้านค้าที่ตั้งขึ้นเพื่อจุดประสงค์หลักในการขายของให้แก่นักท่องเที่ยว โดยเฉพาะ ซึ่งมักจะพบในบางพื้นที่ท่องเที่ยวที่มีสินค้าที่ระลึกที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของพื้นที่นั้นๆ และเป็นที่ต้องการของนักท่องเที่ยว โดยนักท่องเที่ยวมักซื้อเป็นของฝาก หรือซื้อไว้เพื่อเป็นสิ่งเตือนให้ตนเองระลึกว่า ครั้งหนึ่งได้เคยมาเยือนสถานที่แห่งนั้นแล้ว ในหลายประเทศได้นำเอาสินค้าของที่ระลึก

มาเป็นจุดขายในการท่องเที่ยว โดยพยายามแข่งขันกันจัดเทศกาลลดราคาสินค้าเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว ตัวอย่างประเทศในเอเชียที่มีจุดเด่นด้านสินค้าที่มีราคาถูก และสามารถใช้กลยุทธ์นี้ดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เป็นจำนวนมาก คือ สิงคโปร์ ฮองกง รวมทั้งประเทศไทย

5. ธุรกิจการคมนาคมขนส่ง

เนื่องจากการท่องเที่ยวเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจากการเคลื่อนย้ายคนจากท้องถิ่นหนึ่งไปยังท้องถิ่นอื่นที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว ธุรกิจการคมนาคมขนส่งจึงเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการนำนักท่องเที่ยวไปยังสถานที่ที่ต้องการทั้งภายในและระหว่างประเทศควบคู่กับการคมนาคมขนส่ง การคมนาคมเข้าสู่แหล่งท่องเที่ยวที่มีความสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย ย่อมต้องส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น เช่น ในกรณีของหมู่เกาะซีเชลล์ได้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางทะเลที่ได้รับความนิยมจากชาวยุโรป ภายหลังจากการก่อสร้างสนามบินนานาชาติเสร็จเรียบร้อยแล้ว ได้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางทะเลที่ได้รับความนิยมจากชาวยุโรปที่คนอาศัยแต่เพียงการคมนาคมทางน้ำเท่านั้น

ดังนั้นการพัฒนาระบบการขนส่งก็มีความสำคัญเช่นเดียวกัน โดยทั่วไประบบการขนส่งจะเกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้า และการขนส่งผู้โดยสาร แต่การขนส่งที่นับว่ามีอิทธิพลทางตรงต่อการท่องเที่ยว คือ การขนส่งผู้โดยสาร ซึ่งเกี่ยวข้องกับการขนส่ง 3 ประเภท คือ การขนส่งทางอากาศ ทางบก และทางน้ำ

1. การขนส่งทางอากาศ ในด้านการท่องเที่ยวการขนส่งทางอากาศมีองค์ประกอบหลัก 2 ประการ คือ

1) สนามบิน โดยส่วนใหญ่เป็นการดำเนินงานโดยหน่วยงานของรัฐบาล เช่น ประเทศสิงคโปร์ ประเทศไทย หรือการดำเนินงานร่วมระหว่างรัฐบาลกลางกับรัฐบาลท้องถิ่น เช่น ประเทศเยอรมนี หรือรัฐบาลท้องถิ่นร่วมบริหารกับเอกชน เช่น ที่มิลาน ประเทศอิตาลี

2) สายการบิน ซึ่งมีการให้บริการแตกต่างกัน คือ

- สายการบินที่บินแบบเที่ยวบินประจำ (Schedule Flight) คือ สายการบินที่ให้บริการในเส้นทางที่ได้รับอนุญาตจากรัฐบาล โดยกำหนดเที่ยวบินและเวลาบินเอาไว้เป็นตารางบินประจำแน่นอนในแต่ละปี

- สายการบินที่บินแบบเช่าเหมาลำ (Charter Flight หรือ Non-Schedule Flight) คือ สายการบินที่บินแบบไม่ประจำ โดยเป็นการเช่าเหมาลำ ตามความต้องการของนักท่องเที่ยว ซึ่งติดต่อให้บริษัทนำเที่ยวเป็นคนกลางในการดำเนินการเช่าเหมาเที่ยวบินจากบริษัทที่ให้บริการเครื่องบิน

- สายการบินที่ให้บริการแบบเช่าส่วนตัว (Air Taxi Flight) คือ การให้บริการเช่าเฮลิคอปเตอร์ หรือเครื่องบินเล็กที่จุคนได้ระหว่าง 4 - 18 คน นักธุรกิจนิยมใช้บริการนี้ เพราะสะดวกเรื่องเวลาออกเดินทาง และสามารถลงจอดได้ในสนามบินแคบๆ ตามพื้นที่ หรือโรงงาน ต่างๆ ได้ ลักษณะการบินลักษณะนี้เป็นที่นิยมใช้บริการมากในยุโรป เช่น เส้นทางธุรกิจตอนกลางวัน ลอนดอน – ปารีส – บัสเซลส์ – ลอนดอล – อัมสเตอร์ดัม ทั้งนี้เฉพาะในประเศอังกฤษ มีเครื่องบินที่ ให้บริการแบบนี้ 350 ลำ ในยุโรปตะวันตก 1,300 ลำ

2. การขนส่งทางบก ประกอบด้วย การขนส่ง 2 ลักษณะ คือ

- การขนส่งทางถนน นับว่ามีบทบาทที่สำคัญมากต่อการท่องเที่ยว ในปัจจุบัน ทั้งการขนส่งด้วยรถโดยสารสาธารณะ และด้วยรถยนต์ส่วนตัว การเดินทางในลักษณะนี้มี ลักษณะเด่น คือ การได้เห็นทิวทัศน์สองข้างทาง และสามารถแวะเที่ยวตามจุดที่ต้องการได้

- การขนส่งทางรถไฟ การเดินทางท่องเที่ยวด้วยรถไฟเป็นอีก หนทางเลือกหนึ่งที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวที่ต้องการความปลอดภัยและตรงเวลา ในบางประเทศที่มีระบบรถไฟที่ดี การเดินทางด้วยรถไฟสามารถนำมาเป็นจุดขายเส้นทางท่องเที่ยวที่สำคัญได้ เช่น รถไฟใต้ดินในประเศอังกฤษที่มีเส้นทางเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในกรุงลอนดอน นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรถไฟซึ่งส่วนใหญ่คือหน่วยงานของรัฐ ก็อาจจัดรายการนำเที่ยวทางรถไฟให้แก่ นักท่องเที่ยวเอง เช่น รายการนำเที่ยวน้ำตกไทรโยคน้อย จ.กาญจนบุรี ของการรถไฟแห่งประเทศไทย เป็นต้น

3. การขนส่งทางน้ำ เป็นอีกเส้นทางหนึ่งที่นักท่องเที่ยวนิยมเดินทาง โดยเป็นการเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวทางน้ำ หรือทางทะเล ทั้งในรูปแบบของการโดยสารสาธารณะ การเช่าเหมา และการซื้อรายการนำเที่ยวในบางประเทศ การท่องเที่ยวโดยการล่องเรือไปตามลำน้ำเป็น สินค้าทางการท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมและขึ้นชื่อ เช่น การนั่งเรือกินโดล่าในประเศอิตาลี, การล่องแม่น้ำ เทมส์ในประเศอังกฤษ เป็นต้น

การให้บริการขนส่งทางน้ำที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวมี 2 ลักษณะ คือ

1) เรือท่องเที่ยวทางแม่น้ำ ลำคลอง มีลักษณะการบริการหลาย ประเภท ตั้งแต่เรือขนาดเล็กที่ให้บริการเที่ยวตามแม่น้ำ ลำคลอง, เรือข้ามฟาก, เรือขนานยนต์เพื่อใช้ ขนส่งรถยนต์, ไปจนกระทั่งถึงเรือขนาดใหญ่ที่มีบริการอาหารยามค่ำคืน

2) เรือท่องเที่ยวทางทะเล มีหลายขนาด และมีลักษณะการบริการ หลายประเภท ตั้งแต่เรือประมงขนาดเล็กที่ปรับเปลี่ยนมาใช้ขนส่งนักท่องเที่ยวไปเกาะต่างๆ เรือเร็ว ไป จนกระทั่งถึงเรือสำราญขนาดใหญ่ (Cruise) ที่มีการบริการที่พัก อาหารและความบันเทิงครบครัน

ทั้งนี้นักท่องเที่ยวทั่วโลกส่วนใหญ่จะนิยมใช้การขนส่งทางอากาศมากที่สุด เนื่องจากรวดเร็ว ประหยัดเวลา เป็นเส้นทางที่เหมาะสมสำหรับการเดินทางระยะไกล โดยเฉพาะการเดินทางระหว่างประเทศ ในขณะที่การเดินทางทางถนนก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่นักท่องเที่ยวนิยมใช้ในสัดส่วนใกล้เคียงกับการเดินทางทางอากาศ ส่วนการเดินทางทางน้ำ และทางรถไฟยังเป็นที่นิยมต่ำกว่ามาก สำหรับในด้านสถานประกอบการของภาครัฐ ได้แยกสถานประกอบการซึ่งเป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการขนส่งผู้โดยสารออกมาจากผู้ประกอบการภาคเอกชน รวมสถานประกอบการดังกล่าวจำนวนทั้งสิ้น 4 แห่ง คือ การรถไฟแห่งประเทศไทย, การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย, บริษัทขนส่ง จำกัด และบริษัท การบินไทย จำกัด

6. ธุรกิจนันทนาการ

ธุรกิจนันทนาการ คือ การประกอบธุรกิจที่สร้างความสนุกสนานและความเพลิดเพลินให้แก่นักท่องเที่ยว ประกอบด้วยธุรกิจหลัก 3 ประเภท คือ

- 1) ธุรกิจสวนสนุกที่มีเครื่องเล่นต่างๆ ที่ทำให้นักท่องเที่ยวผ่อนคลายและตื่นเต้น
- 2) ธุรกิจบันเทิงของสถานบันเทิงต่างๆ เช่น ในคลับ บาร์ คาราโอเกะ ดิสโก้เธค ผับ โรงภาพยนตร์ โรงละคร
- 3) ธุรกิจกีฬาเพื่อการท่องเที่ยว ในบางครั้งธุรกิจนันทนาการได้รวมเอาพิพิธภัณฑ์ อุทยานประวัติศาสตร์ สวนสัตว์ เข้าไว้ด้วย เนื่องจากเป็นสถานประกอบการที่สามารถให้ทั้งความบันเทิง เพลิดเพลิน และให้ความรู้ในขณะเดียวกัน

สรุป ในจำนวน 6 ธุรกิจหลักดังกล่าวมีเพียง 2 ธุรกิจ คือธุรกิจที่พักแรม และธุรกิจนำเที่ยวเท่านั้นที่มีลักษณะการบริการที่มุ่งเน้นการรองรับนักท่องเที่ยวเป็นหลัก ในขณะที่ธุรกิจอื่นๆ เน้นลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นคนในท้องถิ่นและนักท่องเที่ยว

2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการวางแผนและการจัดรายการนำเที่ยว

การวางแผน (Planning)

การวางแผน มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจการทำงานและทุกๆ ด้านเพื่อประกอบการตัดสินใจ และการกำหนดเป้าหมายแนวทาง ดังนั้นในการจัดนำเที่ยวจำเป็นต้องมีให้เกิดการผิดพลาดจำเป็นต้องมีการวางแผน กล่าวคือ “การวางแผนที่ดีเท่ากับการดำเนินการสำเร็จไปแล้วครึ่งหนึ่ง

หลักการของการจัดรายการท่องเที่ยว

ธุรกิจการจัดรายการท่องเที่ยว (Travel Business) เป็นธุรกิจการซื้อ – ขาย เช่น คนซื้อไม่เห็นสินค้า ตรวจสอบทดสอบสินค้าไม่ได้ อัตราเสี่ยงสูงทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย เช่น เครื่องบินขัดข้อง เกิดการปฏิบัติ หรือกรณีอื่น ผู้ซื้อต้องไปบริโภคเอง ควบคุมมาตรฐานยาก ต้องพึ่งพาธุรกิจอื่น และคุณภาพของสินค้า อยู่ที่ความพอใจและรสนิยมของผู้ซื้อ บางคนบอกว่าสถานที่นี้ไม่สวยไม่น่าซื้อไป บางคนกลับบอกว่าน่าไป เป็นต้น จึงนับว่าธุรกิจนำเที่ยวเป็นธุรกิจที่มีตัวแปร ที่ทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และการจัดรายการท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการจึงต้อง มีการศึกษาและวางแผนเป็นอย่างดี การท่องเที่ยวแต่เดิมจะอยู่ในกลุ่มคนชั้นสูง เพราะการเดินทางลำบาก ใช้เงินสูงตั้งแต่หลัง พ.ศ.2384 ได้เกิด บริษัทที่จัดในลักษณะนำเที่ยว 2 บริษัทใน อังกฤษ และอเมริกา คือ บริษัทโทมัส คูก (Thomas Cook) บริษัทอเมริกันเอ็กซ์เพรส (American Express)

หลักการของ 2 บริษัท ก็คือ

1. การซื้อแบบ “เหมา” ทำให้ได้ส่วนลด
2. การซื้อ “ล่วงหน้า” สร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ขาย
3. จัดอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้พร้อมสรรพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในการ - เดินทาง

หลักการดังกล่าวทำให้คนใช้บริการมากขึ้น ราคาเฉลี่ยต่อหัวต่ำ ราคาทัวร์ถูก คนจะซื้อมาก สถิติปี 2534 นักท่องเที่ยวชาวอเมริกันใช้บริการถึง 73%

องค์ประกอบของการจัดรายการท่องเที่ยว

1. **ผู้ซื้อ (Buyer) ผู้บริโภค (Consumer)** หมายถึง กลุ่มนักท่องเที่ยวเป้าหมายที่ต้องการให้มาใช้บริการ ผู้ประกอบการจะจัดทำให้ได้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายทั้งหมดนั้นเป็นการยาก เพราะนักท่องเที่ยวมีความแตกต่างกันในเรื่อง เชื้อชาติ เพศ อายุ การศึกษา พฤติกรรม รสนิยม ขนบธรรมเนียม ประเพณี ฯลฯ ย่อมจะมีความแตกต่างกันในการที่จะจัดกิจกรรมแหล่งท่องเที่ยวให้เป็นที่พอใจได้มีการแบ่งประเภทนักท่องเที่ยวไว้ ดังนี้

- 1) กลุ่มที่ชอบความสะดวกสบาย หูหระ
- 2) กลุ่มที่ชอบความสะดวก มีมาตรฐานสูง แต่ชอบอิสระ
- 3) กลุ่มที่ชอบความเป็นอิสระ
- 4) กลุ่มที่ชอบความสนุกสนาน เพนเจอร์

อย่างไรก็ตามการจัดรายการท่องเที่ยว จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าใจให้ลึกซึ้งถึงพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว ซึ่งเป็นเรื่องละเอียดอ่อน ต้องอาศัยประสบการณ์และการสังเกต

นักท่องเที่ยวบางกลุ่มชอบซื้อของ บางกลุ่มไม่ชอบกิจกรรมการแสดงออก บางกลุ่มชอบสนุกสนาน บันเทิง เป็นต้น จะทำอย่างไรถึงจะประสบความสำเร็จในด้านการจัดทำรายการท่องเที่ยวที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าทัวร์ทุกคน จึงมีผู้ตั้งข้อสังเกตจากนักท่องเที่ยวชาติต่างๆ 5 ชาติแรกที่เดินทางมาประเทศไทยไว้ดังนี้ (ข้อมูลปี 2533)

1. กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย

- เดินทางมาประเทศไทยมากที่สุด เพราะอยู่ใกล้ เดินทางสะดวก โดยเฉพาะชายแดนภาคใต้ ค่าใช้จ่ายถูก
- ชอบถ่ายรูปตัวเองกับสถานที่ที่ไปเที่ยว เพื่อเก็บเอาไว้เป็นที่ระลึก
- หากถ่ายรูปกับชาวเขาที่ชนโตก็จะซื้อรูป
- มาเลเซียเดินทางมาเชียงใหม่บ่อย เพราะระยะทางและ Strict เรื่องสุหร่า และอาหารการกิน เพราะไม่รู้ว่าจะอยู่ไหน
- สนใจสินค้าพื้นเมืองประเภท ร่ม ไหม
- กลุ่มท่องเที่ยวจริงๆ น้อยกว่า มาเพื่อกิจกรรมอื่นๆ
- ผู้ชายมีความสำคัญมากกว่าสตรี
- การเดินทางไปมาลำบากโดยเฉพาะสตรี
- นิสยทั่วไปดี เข้ากับคนไทยได้ดี
- ในกรณีชนโตมีปัญหาเรื่อง อาหารต้องสั่งอาหารมุสลิม

2. กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่น

สถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวญี่ปุ่นนิยมไปชม คือ (เฉพาะในเชียงใหม่)

1) ดอยสุเทพ	100%
2) ช้าง	20%
3) สันกำแพง	100%
4) ชนโตก อาหารและการแสดง	50%
5) มาชมโครงการทดลองทัวร์ที่สันป่าตอง แม่โจ้ สวนผลไม้	5%

สินค้าที่ขายให้นักท่องเที่ยวญี่ปุ่น ได้แก่ ผ้าไหม เครื่องเงิน 2 ชนิด

- ร่มจะไม่ได้ขายเพราะของญี่ปุ่นดีกว่า
- Lacquer ไม่ได้ขายเพราะของญี่ปุ่นดีกว่า
- ไม้สักจะไม่ได้ขายเพราะไม่มีที่วางสำหรับเฟอร์นิเจอร์
- มีพฤติกรรมกลุ่มคือ ถ้าซื้อ 1 คน คนอื่นๆ จะซื้อของตาม

- นักท่องเที่ยวญี่ปุ่นเชื่อ Tour Leader
- นักท่องเที่ยวคนหนุ่มจะมาเป็นแบบ Fit
- นักท่องเที่ยวอายุมากจะมาเป็นแบบ Group

นักท่องเที่ยวญี่ปุ่นถือว่าเวลาเป็นเรื่องสำคัญ ต้องตรงต่อเวลา

- ไกด์ต้องมาก่อนเวลา
- อาหารต้องสะอาด เสิร์ฟรวดเร็วไม่ต้องให้รอ
- หากร้านค้ามีแมลงวันแม้แต่นิดเดียวก็ต้องเลิกกิน
- ทุกสิ่งทุกอย่างต้อง Efficient

สิ่งสำคัญ คือ

- Service
- ภาษา
- Information

3. กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวฮ่องกง

- แต่งตัวเก๋ เจ้าแฟชั่น ตามแฟชั่นจนบางครั้งไม่ดูวัย
- สถานะทางเศรษฐกิจดี มีกำลังซื้อดีมักจะซื้อ
- ส่วนมากพูดภาษาอังกฤษได้ดี แต่เป็นสำนวนจีน
- ชอบถ่ายรูปกับสถานที่
- ปริมาณอาหารต้องมาก และรสชาติดี
- ถ้ามาเป็นกลุ่มใหม่จะเสียงดังมาก
- ถ้าเดินทางมาเป็น Private จะมีกริยาทำทางดี
- ปกติแล้วไม่ค่อยคาดหวังเรื่องสถานที่ท่องเที่ยว
- ชอบซื้อของฝากที่บ่งบอกถึงสุขภาพ ความมีโชคดี เช่น ลำไยตากแห้ง

กระเทียมโทน

- ชอบซื้อผลไม้ที่หายาก เช่น ทุเรียน มังคุด
- ชอบกินเล็อดงู ยาโด๊ปเพิ่มสมรรถภาพทางเพศ
- ชอบไปสถานที่ที่มีชาวจีนอาศัยอยู่ เช่น แม่สะลอง

4. กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวสิงคโปร์

- คล้ายคลึงกับนักท่องเที่ยวจีนทั่วไป
- มีนิสัยประหยัดมาก จะสะท้อนถึงการกินอยู่และการใช้จ่ายซื้อของ

- นักเดินทางมาโดยทางรถ Tour Around เดินทางโดยทางรถ Coach
- ไม่ค่อยมี Tip

5. กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวอเมริกัน

- รายการทัวร์ปกติ ดอย แม้ว ช้าง สันกำแพง
- ให้ความสนใจทั่วไปปานกลาง ไม่เข้มข้นเท่าใด
- ไม่สนใจรายละเอียดมากนัก หากให้รายละเอียดจะไม่สนใจ
- ชอบแต่งตัว ใส่เครื่องประดับ แหวน กำไล สร้อย ฯลฯ แสดงฐานะ
- ชอบสบาย เช่น พักโรงแรมดีๆ ทานอาหารร้านดีๆ
- ไม่มีความอดทนเท่าใดนักหรือจะไม่สนใจทัวร์ที่จะต้องนั่งรถนานๆ
- ชอบอวด ชอบแสดงออก ชอบแสดงความเด่น (Americanism)
- มีนิสัยอวดดี เย่อหยิ่ง ไม่ฟังใคร ทำเป็นรู้ดี เจอใครเขาก็บอกคนอื่น

คนนี้ว่าสิ่งนั้นเป็นอย่างนั้นอย่างนี้ ทั้งที่บางทีก็ไม่ถูกต้อง

- ชอบไม้สักมาก
- ชอบผ้าไหมปานกลาง
- ชอบ Ceramic
- แดดร้อน ตกใจ และกลัวสภาวะต่างๆ ง่ายที่สุด พอๆ กับญี่ปุ่น
- เรื่องเวลานัดหมาย จะไม่ตรงเป๊ะเท่าญี่ปุ่น
- 99% จะทักดี แต่อาจถูก Complain ตามมาก็ได้
- ชอบของเก่า (Antique)
- ชอบไวชวาก่อนเสมอ
- ชอบทำเรื่องเล็กให้เป็นเรื่องใหญ่
- การใช้จ่ายเงินไม่คิดหน้าคิดหลัง
- การตัดสินใจเฉียบขาด แน่นนอน รวดเร็ว
- ชอบเฮฮา สนุกสนาน ไปตามเรื่อง ชอบตลกขบขัน

2. สินค้า (Product) สินค้าทางการท่องเที่ยวต่างจากสินค้าทั่วไป

1. แหล่งท่องเที่ยว

แหล่งท่องเที่ยวเป็นองค์ประกอบในการดึงดูดความสนใจ และเป็นสินค้าทางการท่องเที่ยว เป็นตัวเสริมในด้านการตัดสินใจท่องเที่ยวของลูกค้า แหล่งท่องเที่ยวแบ่งเป็น 3 ประเภท

1.1 ประเภทธรรมชาติ เช่น ภูเขา น้ำตก แม่น้ำ ถ้ำ ชายหาด ทะเลสาบ เกาะ น้ำพุ อุทยาน และวนอุทยาน เป็นต้น

1.2 ประเภทประวัติศาสตร์ โบราณคดี โบราณวัตถุ ได้แก่ อุทยานประวัติศาสตร์ เมืองโบราณ พิพิธภัณฑ์

1.3 ประเภทศิลปวัฒนธรรม ประเพณีตลอดจนกิจกรรมมนุษย์ที่น่าสนใจ เช่น สภาพชีวิตความเป็นอยู่, การทำมาหากิน, สถาบันทาง, สิ่งก่อสร้างแปลกๆ, โรงละคร, ศูนย์วัฒนธรรม, สวนสนุก

ในการจัดรายการท่องเที่ยวจะต้องมีการกำหนดแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งจะพิจารณาจากสิ่งต่อไปนี้

1) จุดสนใจ (Attraction) การจัดรายการท่องเที่ยวควรเลือกแหล่งท่องเที่ยวที่มีจุดสนใจ จุดเด่นเฉพาะตัว เช่น เขาใหญ่ จุดสนใจอยู่ที่การส่องสัตว์ ภู่องกล้า มีผาสูงชัน ลานหินแตก เป็นจุดสนใจ เส้นทางรถไฟสายมรณะ จุดสนใจอยู่ที่สะพานข้ามแม่น้ำแคว เป็นต้น

2) การกำหนดแหล่งท่องเที่ยว นอกจากจะต้องมีจุดสนใจแล้วจะต้องมีแหล่งท่องเที่ยวอันดั่งรองลงมาจากเป็นตัวเสริมให้สมบูรณ์ไม่ใช่ให้เดินทางไปไกลแสนไกลเพื่อชมที่ท่องเที่ยวแห่งเดียว เช่น ประเทศอียิปต์ มีแต่ทะเลทราย คนไปชมปิรามิดอย่างเดียว จะรู้สึกไม่คุ้มค่า ควรจะมีสถานที่ท่องเที่ยวอย่างอื่นเสริม เช่น สถานบันเทิง หรือการช้อปปิ้ง เป็นต้น

3) การกำหนดแหล่งท่องเที่ยว โดยทั่วไปมักจะตามกันหรือซ้ำๆ กัน เช่น พาไปเชียงใหม่ หาดใหญ่ ภูเก็ต เป็นต้น การทำทัวร์ที่ทับเส้นทางคนอื่น เราจะต้องเสนอบริการพิเศษเพื่อเรียกร้องลูกค้าในความเป็นจริงเราต้องไปแข่งขันนั้นได้ ถ้าเรารู้จักสร้างหรือมีโปรแกรมทัวร์ใหม่ๆ ที่น่าสนใจ ซึ่งอาจจะไม่ใช่แหล่งท่องเที่ยวหลักซึ่งก็ตาม เช่น พาชมวัดป่าเลไลยก์ วัดมัจฉา วัดพระนอนจักรสีห์ ภายในวันเดียวก็มีผู้จัดทำและประสบความสำเร็จด้วยการเปิดทัวร์ก่อนยอมจะได้เปรียบ

4) การนำชมแหล่งท่องเที่ยว ไม่ควรให้ชมหมดในคราวเดียว ควรจะเก็บไว้ขายในคราวต่อไป เช่น พาไปวัดให้ชมวิหาร ยังไม่นำชมโบสถ์ ก็ยอมได้ ถ้าให้ชมทุกอย่าง คราวต่อไปจะไม่มีที่ให้ชมต่อไป

2. ความสะดวกในการเดินทาง

สินค้าสำหรับการท่องเที่ยว นอกจากแหล่งท่องเที่ยวที่จะขายแก่นักท่องเที่ยวแล้ว ยังต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวก และปัจจัยพื้นฐานรองรับให้เพียงพออีกด้วย มีหลายประเทศที่มีแหล่งท่องเที่ยวสวยงามมาก เช่น อิตาลี เนปาล แต่ขาดสิ่งอำนวยความสะดวก ก็ไม่สามารถทำให้การท่องเที่ยว

สำเร็จได้เช่นกัน ดังนั้นการขายทางธุรกิจท่องเที่ยวขึ้น เป็นการขายเบ็ดเสร็จ คือ ทั้งสินค้าและบริการ ซึ่งได้แก่

2.1 ความสะดวกในการเดินทาง การท่องเที่ยวสามารถใช้การเดินทางได้หลายทาง นับตั้งแต่รถยนต์ รถไฟ เรือ เครื่องบิน รถม้า รถลาก กระเช้าไฟฟ้า เป็นต้น ในการจัดรายการท่องเที่ยวจำเป็นต้องตัดสินใจในการเดินทางโดยคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

1) ความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว ความปลอดภัยรวมถึงความปลอดภัยของยานพาหนะ เส้นทาง ดินฟ้าอากาศ เส้นทาง การโจรกรรม

2) ความสะดวกรวดเร็ว การเดินทางท่องเที่ยวใช้เวลานานถ้ายานพาหนะไม่ดี จะเกิดความไม่สะดวกสบายและต้องคำนึงถึงการจราจร สภาพถนน ลักษณะภูมิประเทศเป็นที่สูงหรือไม่ จะทำให้โปรแกรมผิดพลาดได้

3) ความเหมาะสมกับตัวนักท่องเที่ยว เช่น คนสูงอายุควรจะจัดพาหนะเป็นพิเศษ ที่เน้นความสะดวกสบายมีกิจกรรมบนรถพอสมควร ให้ได้มีการพักผ่อน ไม่ใช่เปิดทีวีไอ้ตลอด หรือเล่นเกมสัตลอด

4) เส้นทาง การเดินทางตลอดเส้นทางควรมีความเพลิดเพลิน มีจุดแวะพักบ้าง มีจุดชมวิวยามทาง เพื่อเปลี่ยนบรรยากาศ มิฉะนั้นรถยาวตลอดทั้งวันเพื่อไปชมสถานที่แห่งเดียวแล้วกลับ และถ้าจะให้ดีไม่ควรกลับเส้นทางเดิมอาจใช้เส้นทางใหม่ หรือไปเรือกลับรถเป็นต้น กิจกรรมระหว่างการเดินทาง ระหว่างการเดินทางอาจทำให้นักท่องเที่ยวเบื่อ จึงต้องมีกิจกรรมเสริมเพื่อความผ่อนคลาย สนุกสนาน บันเทิง เพลิดเพลินในการเดินทาง และเปลี่ยนบรรยากาศบ้าง เช่น การเล่นเกมส์, การฟังเพลง ร้องเพลง, ดูภาพยนตร์, พักผ่อน, การแสดงอื่นๆ ทั้งนี้ควรให้เหมาะสมกับบรรยากาศช่วงเวลา ว่าเวลาใดควรจะทำกิจกรรมอะไร ใช้เวลาเท่าไรจึงจะเหมาะสม

2.2 ที่พัก การท่องเที่ยวจะต้องมีการพักค้างคืน ซึ่งมีหลายรูปแบบ ได้แก่ โรงแรม รีสอร์ท บ้านพัก หอพัก เกสต์เฮาส์ เรือนแพ แคมป์ เป็นต้น ในการเลือกที่พักย่อมจะให้เหมาะสมกับบรรยากาศและตัวนักท่องเที่ยว เช่น ควรจะมีลักษณะดังนี้

- มีความสะอาดสวยงาม น่าพักอาศัย
- มีความสะดวกสบาย หรูหราพอสมควร
- มีความเป็นส่วนตัว หรือเป็นสัดส่วนบ้าง
- มีความปลอดภัย
- มีกิจกรรมพิเศษเสริม เช่น จัดงานต้อนรับ แคมป์ไฟ ฯลฯ แม้แต่เขียน

ป้ายก็ควรจะทำ

ทั้งนี้ควรจะอยู่ในดุลยพินิจว่าการเลือกที่พักควรจะอยู่ในระดับความต้องการของนักท่องเที่ยว ประกอบการพิจารณา เสนอราคาค่าท่องเที่ยว พิจารณาถึงความเป็นไปได้ ซึ่งโดยทั่วไป การจองที่พัก (Reservation) จะมีการติดต่อกันเป็นธุรกิจซึ่งจะเสนอราคาที่ต่ำกว่าทั่วไป 10 – 20% แล้วแต่ฤดูกาล ผู้จัดจึงควรพิจารณาด้วยว่าไปฤดูใดราคาใดจะถูกกว่า

2.3 การบริการด้านอาหาร การจัดรายการท่องเที่ยวจะต้องมีการเลี้ยงอาหารบางมื้อ หรืออาจจะทุกมื้อ ซึ่งรายการอาหาร และร้านอาหาร สามารถใช้เป็นสิ่งดึงดูดในการเสนอขายทัวร์ได้ เช่น ร้านอาหารที่มีชื่อเสียงเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว ในการทำทัวร์นั้น การจัดอาหารให้ลูกค้าจะทำให้เกิดผลดี คือ

- ประหยัดเวลา ไม่ต้องเสียเวลาในการเลือกซื้ออาหาร ถ้าในกรณีที่มีเวลาน้อย จะทำให้โปรแกรมทัวร์ไม่ผิดพลาด
- สามารถกำหนดรายการอาหาร และเชื่อมั่นในเรื่องความสะอาด และคุณภาพได้ดีกว่า จะกำหนดได้ว่าลูกค้าทัวร์ไม่บริโภคอาหารประเภทใด ชอบอาหารประเภทใด เช่น กลุ่มอิสลาม กลุ่มชาวจีน เป็นต้น
- มีความเป็นส่วนตัวเฉพาะกลุ่ม เราสามารถเจาะจงได้ และจัดที่เฉพาะกลุ่มลูกค้าของเราได้ไม่ปะปนกับแขกอื่นๆ
- การทำธุรกิจร่วมกับร้านอาหาร จะได้ส่วนลดเปอร์เซ็นต์แบบเหมาจ่าย และบางบริษัทที่เชื่อถือได้ จะได้รับเครดิต ไม่ต้องจ่ายเงินสด ใช้จ่ายเป็นรายเดือนได้ ลูกค้าทัวร์จะเข้าใจว่า เขาใช้บริการร้านหรูหรราราคาแพงมาก ซึ่งบางครั้งจะได้รับส่วนลดจำนวนมาก จะได้ชื่อเสียงกับบริษัททัวร์ของเรา

ในการบริการเรื่องอาหารนั้นเป็นสิ่งจำเป็นก็จริง แต่มิได้หมายความว่า เราจะต้องจัดให้ลูกค้าทัวร์รับประทานอาหารที่เรากำหนดเสมอไป ควรจะมีบางวันหรือบางมื้อที่ปล่อยให้ในวัน “ฟรีเคย์” บ้าง เพื่อเขาจะได้ทดลองชิมอาหารที่เขาต้องการ เพียงแต่เราแนะนำในฐานะเป็นมัคคุเทศก์ อาหารว่างและเครื่องดื่ม จะต้องอยู่ในรายการที่ผู้จัดจะต้องเตรียมการไว้ด้วย รวมทั้งกระดาษหรือ ผ้าเย็นและถุงใส่ขยะ

2.4 ของที่ระลึกและการช้อปปิ้ง นักท่องเที่ยวนิยมซื้อสินค้าที่ระลึกเมื่อเดินทางไปตามแหล่งท่องเที่ยว การจัดรายการทัวร์ทุกครั้งจึงมักจะมีการพาไปซื้อสินค้า (Shopping) เพื่อเป็นการบริการนักท่องเที่ยว และเป็นธรรมเนียมที่ร้านค้าจะจ่ายค่า Commission แก่มัคคุเทศก์ ซึ่งทำให้มัคคุเทศก์ได้รับประโยชน์ด้วย จึงมีมัคคุเทศก์ที่เห็นแก่ผลประโยชน์ ไม่พานักท่องเที่ยวชมตามแหล่งท่องเที่ยว คอยแต่นำไปซื้อสินค้า ซึ่งเป็นการไม่ถูกต้อง นักท่องเที่ยวต่างชาติบางคนก็ไม่นิยม ฉะนั้น

สามารถจะพานักท่องเที่ยว Shopping ได้ แต่ไม่ควรมาจนก่อนความรำคาญ แก่นักท่องเที่ยว และควรจะได้ชี้แจงแก่นักท่องเที่ยวบ้าง เพื่อมิให้นักท่องเที่ยวถูกหลอกลวง

2.5 มัคคุเทศก์ เป็นผู้ช่วยให้การทำทัวร์สำเร็จหรือล้มเหลวได้ เพราะเป็นผู้นำและผู้ดำเนินการควบคุม ตลอดจนการตัดสินใจ และแก้ปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ฉะนั้นสิ่งที่มีมัคคุเทศก์ควรจะเป็น คือ

- 1) บุคลิกดีน่าเชื่อถือปรับตัวเข้ากับคนรอบข้างได้
- 2) มีความรับผิดชอบข้อสัตย์ มีจรรยาบรรณพอสมควร
- 3) ความรอบรู้ มีประสบการณ์มาก ไม่จำเป็นต้องเป็นคนฉลาดขั้น Genius แต่เอาตัวรอดได้
- 4) รู้จักตัดสินใจที่ดี แก้ไขปัญหา แก้ไขเหตุการณ์เฉพาะหน้าได้ทันทั่วถึง เช่น แจกจ่าย กระเป๋าหาย รถเสีย เป็นต้น
- 5) เข้าใจพื้นฐานการบริการ นโยบายการบริหารพอสมควร

3. ผู้ประกอบธุรกิจนำเที่ยว (ผู้ผลิต หรือผู้จำหน่าย = Producer)

1. ผู้ประกอบธุรกิจนำเที่ยว (Tour Operator) = TO
 - 1.1 จัดทำโปรแกรมท่องเที่ยวเบ็ดเสร็จ (Package Tour) เพื่อส่งให้ตัวแทนจำหน่ายหรือขายเอง เป็นการนำสินค้า (Product) บวกกับค่าบริการ แล้วนำมารวมกันแบบเบ็ดเสร็จ
 - 1.2 จัดทัวร์กลุ่มหรือทัวร์เหมา (Incentive Tour)
 - 1.3 ศึกษาตลาด วิเคราะห์ สถานการณ์ล่วงหน้า ดูทางการตลาด จะเสนอแนวทางใดที่จะมีส่วนในการตลาดธุรกิจท่องเที่ยว
 - 1.4 ให้คำแนะนำในการจัดรายการท่องเที่ยว
 - 1.5 ติดต่อประสานงานกับตัวแทนจำหน่าย (Travel Agent) รวมทั้งสินค้าและบริการต่างๆ

ลักษณะของการจัดนำเที่ยว

- 1) Escorted Tour นักท่องเที่ยวกลุ่มเล็กมีมัคคุเทศก์ดูแลและร่วมทางตลอดการเดินทาง
- 2) Hosted Tour มีคนดูแลเป็นระยะๆ นั่งเครื่องบินมาถึงสถานที่ หรือประเทศหนึ่งก็จะมีผู้มารับช่วงบริการ
- 3) Package Tour จัดสินค้าและบริการ สำเร็จรูปบริการ

- 4) Unescorted Tour ผู้จัดติดต่อจัดการที่พัก สถานที่ท่องเที่ยว และบริการต่างๆ ให้นักท่องเที่ยวไปเองไม่ต้องมีผู้นำไป
- 5) Group Tour เป็นกลุ่มเล็กๆ หรือกลุ่มใหญ่ที่จัดตามใจผู้ซื้อทัวร์ ผู้ขายทัวร์จะจัดให้ตามกำลังเงิน
- 6) Incentive Tour เป็นทัวร์จัดเพื่อกระตุ้นการขายของบริษัทห้างร้านที่ตั้งเป้าให้แก่พนักงาน
- 7) Convention Tour การจัดประชุม สัมมนา เช่น การประชุมธนาคารโลก
- 8) Social Tour การจัดการท่องเที่ยวแบบสวัสดิการสำหรับเยาวชน หน่วยงาน หรือผู้ด้อยโอกาส ผู้รายได้น้อย การจัดแบบนี้ได้มุ่งหวังกำไร ราคาประหยัด

2. ตัวแทนจำหน่าย (Travel Agents) = TA

- 2.1 รับรายการนำเที่ยวมาจำหน่าย มีทั้งบริษัทเดียวหรือหลายบริษัท
- 2.2 ให้บริการเกี่ยวกับการเดินทาง เช่น จัดจอง จัดซื้อ จัดบริการอื่นๆ เช่น ประกันภัย แลกเงิน ทำเอกสารเดินทาง รวมทั้งให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเดินทาง
- 2.3 การเป็นตัวแทนจำหน่าย จะใช้เงินลงทุนและบุคลากรน้อยกว่าผู้ผลิต ซึ่งหมายถึง Tour Operator และมีรายได้ดี เพราะได้จากหลายช่องทาง เช่น
 - ค่านายหน้าจากธุรกิจทัวร์ ได้แก่
 - การขายส่วนแบ่งจากการขาย ประมาณ 10%
 - การสำรองที่นั่ง ที่พัก ที่เข้าชม ตัวโดยสาร และการประกันภัย ประมาณ 10%
 - การซื้อของที่ระลึกของนักท่องเที่ยว มีธุรกิจขายของที่ระลึก

บางส่วนที่ไม่จ่ายค่าคอมมิชชั่นแก่ไกด์แต่จะจ่ายในนามบริษัท เพื่อนำไปหารเฉลี่ย

- การซื้อ Traveler's Check

1. ค่าบริการ ติดต่อทำพาสปอร์ต วีซ่า กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงิน ดอกเบี้ยจากการได้เครดิต

2. ค่าปรับ กรณียกเลิกการเดินทางของนักท่องเที่ยว

ในอดีตเชื่อกันว่าการแข่งขันทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญ แต่ปัจจุบันการร่วมมือกันทางธุรกิจมีมากขึ้น เนื่องจากเหตุผลหลายประการที่เกิดประโยชน์ เช่น

เกิดความมั่นคงในธุรกิจ

- การระดมเงินทุน

- จัดตั้งทุนการผลิต
- มีขอบข่ายการบริการกว้างขวาง
 1. เพิ่มอำนาจการต่อรองเพื่อให้ได้มาซึ่งราคาที่ต่ำลง
 2. ภาวะการเสี่ยงต่อการจะได้ลูกค้าและบริการที่ไม่ดี

การร่วมมือกันมีหลายรูปแบบ

1. ร่วมมือกันในแนวนอน คือร่วมมือในธุรกิจประเภทเดียวกัน เช่น บริษัททัวร์ด้วยกัน สามารถส่งนักท่องเที่ยวไปยังจังหวัด หรือประเทศต่างๆ ที่มีการร่วมมือกัน โดยไม่ต้องสร้างสาขา หรือเครือข่ายให้สิ้นเปลือง

2. ร่วมมือในแนวตั้ง คือการร่วมมือต่างระดับ ต่างธุรกิจ แต่สามารถเอื้อประโยชน์ต่อกันได้ เช่น บริษัททัวร์ สายการบิน โรงแรม ฯลฯ

3. การทำธุรกิจหลายอย่างในบริษัทเดียวกัน เช่น บริษัททัวร์ไปซื้อหุ้น สายการบิน โรงแรม ภัตตาคาร ฯลฯ เพื่อความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ ลดความเสี่ยงในธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง และมีธุรกิจตลอดช่วงฤดูกาล

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยว และจะนำมาซึ่งความล้มเหลว ได้แก่

- ขยายกิจการเร็วเกินไป ทำให้ขาดผู้บริหรงานและบุคลากร “มืออาชีพ” ขาดเงินทุนหมุนเวียน ต้องกู้มาเสียดอกเบี้ย การเงินสะดุด จะทำให้เสียเครดิตจะส่งผลเสียต่อการทำธุรกิจ
- การตัดราคาขาย ซึ่งจะเกิดการชักเย่อ คือ ขาดทุน เพื่อลดราคา ยั่งยืนจะยิ่งเสียประโยชน์ บริการจะลดลงไม่ดีเท่าที่ควร ลูกค้าจะหมดไป
- ปัจจัยจากภายนอก เช่น ปัญหาการเมือง สงคราม เศรษฐกิจ ภัยธรรมชาติ ซึ่งทำให้มีผลต่อราคา ต่อการเดินทาง อาจก่อให้เกิดความล้มเหลวในธุรกิจได้

การวางแผนจัดทำรายการท่องเที่ยว

1. วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการตลาด

การศึกษาวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการท่องเที่ยวโลก ตลอดจนแนวโน้มใน 5 – 10 ปีข้างหน้าจะเป็นเช่นไร เช่น การคิดแผนการท่องเที่ยวในปี 2543 นั้น จะต้องวางแผนคิดไว้ตั้งแต่ปี 2533 มิใช่ทำโดยไม่ดูแนวโน้ม หรือความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ท่องเที่ยวของโลก เช่น คาดว่า 10 ปีข้างหน้าไทยจะเป็นผู้นำด้านการท่องเที่ยวในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ยุโรปจะเป็นตลาดสำคัญนักท่องเที่ยวจะสนใจธรรมชาติและวิถีชีวิต

2. การจัดเตรียมข้อมูลพื้นฐาน

2.1 สถานการณ์การจ้ดนำเที่ยวปัจจุบัน ศึกษาแผนเศรษฐกิจ กลุ่มทางแนวโน้ม กลุ่มเป้าหมาย สินค้าและเอกลักษณ์ของการท่องเที่ยว ศึกษาสถานการณ์บ้านเมือง สภาพภูมิอากาศ ฤดูกาล ก่อนที่จะวางโบชัวร์การแพ็คเกจแต่ละรายการต้องศึกษาล่วงหน้าอย่างน้อย 3 – 5 ปี

2.2 สภาพคู่แข่งของธุรกิจท่องเที่ยว ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ว่าเขามีแนวโน้มอย่างไร เราจะปรับของเราอย่างไร เพื่อนำหน้ากว่าคู่แข่ง

2.3 สภาพปัญหาที่อาจเกิดขึ้น เช่น การขึ้นราคาของโรงแรม สายการบิน

3. การกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการจ้ดนำเที่ยว

จะเจาะตลาดระดับใด ใครพิจารณาจาก เชื้อชาติ เพศ วัย การศึกษา อาชีพ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

- จะมีจำนวนลูกค้าเท่าใด
- กลุ่มเป้าหมายเป็นใคร
- ได้กำไรต่อหัวเท่าไร
- จะขาดทุนเท่าไรเมื่อตั้งเป้าหมายก็กำหนดกลยุทธ์

4. กำหนดกลยุทธ์ด้านต่างๆ

4.1 กลยุทธ์ด้านสินค้า

- สินค้าเก่า – ลูกค้าเก่า ผู้จัดต้องพัฒนาสินค้าเก่าให้มีชีวิตชีวา
- สินค้าเก่า – ลูกค้าใหม่ ก่อนข้างไม่ยากเพราะรู้จักกันให้เน้นเรื่องการ

“นำเสนอ ลูกค้า”

- สินค้าใหม่ – ลูกค้าใหม่ เป็นสิ่งที่ยากมากต้องใช้ทำการนำเสนอสินค้า การบริการ เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้บริการ

4.2 กลยุทธ์เรื่องราคา

การจัดการโดยทั่วๆ ไป จะมีราคามาตรฐาน เช่น

- ทัวยุโรป วันละ บาท
- ทัวอเมริกา วันละ บาท
- ทัวไทย วันละ บาท
- ภาคอีสาน วันละ 600 – 800 บาท
- ภาคเหนือ วันละ 800 – 1,200 บาท
- ภาคใต้ วันละ 500 – 800 บาท

ส่วนใหญ่ราคาทัวร์จะไม่แตกต่างกันมาก จะเน้นที่บริการพิเศษเพิ่มเข้าไปเป็นของล่อใจ ลูกค้า กลยุทธ์ในการตั้งราคาจึงต้องดูสถานการณ์และคู่แข่งด้วย เราจะเสนออย่างไรจึงจะดูราคาถูกกว่าทัวร์ บริษัทอื่น เช่น

- ลดรายการอาหารให้น้อยลง เปลี่ยนเมนูอาหาร เช่น จากซีฟู้ด เป็น ไก่แทน
- ที่พัก อาจให้นอน 3 คน/ห้อง หรือนอนรวม แต่ทั้งนี้ต้องแจ้งลูกค้าก่อน
- พาหนะ อาจจะใช้บัลลังก์ เรือประมงแทนเรือสำราญ

4.3 กลยุทธ์ในการจำหน่าย

เป็นการนำวิธีที่จะทำให้การขายเข้าสู่ผู้ซื้อ ได้มากที่สุด

- ในด้านการตลาด ถือว่า การลดช่องทางจำหน่าย รายจ่ายจะลดลง
- ในด้านการท่องเที่ยว ถือว่า การมีช่องทางจำหน่ายมาก ลูกค้าจะได้รับประโยชน์

และข้อมูลมาก

4.4 กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย

- มีการโฆษณาได้หลายอย่าง “จงเลือกสิ่งที่คุณค่าที่สุด”
- มีสื่อทัศนูปกรณ์ สำหรับนำเสนอการขาย การแนะนำสินค้า
- ทำโบรชัวร์เสนอการขาย การท่องเที่ยว พร้อมทุกอย่าง

การกำหนดงบประมาณ

1. การติดตามผลและประเมินผล

เป็นสิ่งที่จำเป็น การทำงานย่อมมีข้อบกพร่อง และปัญหาต่างๆ ทั้งที่เกิดกับลูกค้า พนักงาน ขานพาหนะ แหล่งท่องเที่ยว อุปกรณ์ต่างๆ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาอีกซ้ำซาก จะได้นำไปปรับปรุง พัฒนาต่อไปให้ดีขึ้น

การกำหนดราคา (COSTING)

Fixed Cost ต้นทุนที่ต้องจ่ายประจำ

- 1) งบด้านการจัดการ ด้านการตลาด ไปรษณีย์ โทรสาร
- 2) งบด้านบริหาร เช่น ค่าจ้าง เงินเดือน ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าบำรุงรักษา ซ่อมแซม
- 3) งบใช้ในสำนักงาน เช่น ค่าเช่าสำนักงาน วัสดุอุปกรณ์
- 4) เงินทุนสำรอง (ต้องมีเงินทุนอย่างน้อย 1 เดือน)
- 5) การโฆษณา ทำแผ่นพับ เอกสารเผยแพร่ต่างๆ

หมายเหตุ ค่ารถบัส คิดเป็น Fixed Cost

การคิดราคา ต้องดูโดยรวมว่าใน 1 เดือน ต้องมีค่าใช้จ่ายประเภทแน่นอน หรือประจำเท่าใด เช่น เดือนละ 20,000 บาท ต้องนำกำไร (Margin) รายหัวมาหาร เพื่อหาจุดคุ้มทุน (BP = Break Event Point) ของราคาขายประจำ ถ้าเราขายลูกค้าได้กำไรหัวละ 2,000 บาท

$$20,000 = 100$$

$$2,000$$

ดังนั้นจึงต้องขายทัวร์ให้ได้ 100 คน ต่อเดือน จึงคุ้มทุน สำหรับรายจ่ายประจำ

Variable Cost ต้นทุนที่แปรผันตามจำนวนลูกค้า

- 1) ค่าเดินทาง
- 2) ค่าที่พัก
- 3) ค่าอาหาร ค่าทิป
- 4) ค่า Transfer ขาเข้า 300, ขาออก 300
- 5) ค่าเข้าชมสถานที่
- 6) รายจ่ายที่ไม่รู้ล่วงหน้าประมาณ 5% เช่น ค่าปรับ หรือ ลูกค้าเจ็บป่วย หรือ

ต้องสั่งอาหารเพิ่ม

ตัวอย่าง

ทำทัวร์ ไปพม่า 2 คืน 3 วัน

FC 15,000 (ค่ารถ 5,000 บาท/วัน รวม 3 วัน) รถนั่งได้ 75 ที่นั่ง

$$15,000 = 200 \text{ บาท/หัว}$$

$$75$$

VC 300 บาท/หัว (ค่าอาหาร ที่พัก ค่าเข้าชมต่างๆ)

****จุดคุ้มทุน**** ถ้าขายได้ 75 ที่ (BP = Break Event Point) $200 + 300 = 500$ บาท/คน

หากขายได้ 60 ที่นั่ง จุดคุ้มทุนจะเปลี่ยนไปต้องตั้งราคาขายเพิ่มขึ้น

การคิดกำไร

- ของไทย จะคิดจากราคาทุน FC กับ VC แล้ว บวก 20% ทุน 500 บาท ขาย 600 บาท
- ในกรณีที่ไปเป็น Tour Operator ต้องคิด 20% + 10% (10% สำหรับ Travel Agencies)
- เด็กต่ำกว่า 12 ปี ลดราคา 50%

การจัดทำชุดรายการนำเที่ยว PACKAGE TOUR

การทำชุดรายการนำเที่ยว จะต้องมีการทำรายละเอียด (ITINERARY) ซึ่งมีทั้งรายการระยะสั้น และระยะยาว จึงจะต้องดำเนินรายการดังต่อไปนี้

1. เอกสารต่างๆ และการศึกษาข้อมูลของสถานที่ ที่จะจัดนำเที่ยว
 - 1.1 แผนที่ ต้องมีแผนที่และศึกษาก่อนทุกเมืองที่พำนัก
 - 1.2 แหล่งท่องเที่ยว (เอกสารข้อมูล)
 - 1.3 รายละเอียดเรื่องที่พำนัก, อาหาร
 - 1.4 พาหนะที่จะใช้ นับตั้งแต่ เครื่องบิน รถไฟ เรือ รถยนต์ รถกระเช้า ฯลฯ
 - 1.5 ส่วนประกอบอื่นๆ ในเมืองที่น่าชมเมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน เช่น โรงพยาบาล, สถานีตำรวจ, บริษัทประกันภัย
 2. เตรียมการเดินทาง
 - 2.1 กำหนดเส้นทางที่จะพาไปยังสถานที่ใดๆ
 - 2.2 กำหนด วัน เวลา จะไปทัวร์ กี่วัน
 - 2.3 สำรวจเส้นทาง และแหล่งท่องเที่ยวเพื่อ ป้องกันการผิดพลาด
 3. ติดต่อกับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
 - 3.1 ที่พำนัก ตกลงเรื่องราคา และส่วนลด ห้องพักรoom/Night ถ้าจองมาก และจองตลอดปี จะได้ส่วนลดพิเศษ
 - 3.2 อาหาร เครื่องดื่ม
 - 3.3 การเช่าพาหนะ/พาหนะท้องถิ่น
 - 3.4 การจัด มัคคุเทศก์ ผู้ช่วย
 - ลูกจ้างขอแถมรายการ (Optional Tour) เช่น กลางคืนให้พาชมเมือง ชมไฟ
- สถานที่ต่างๆ อาจจะคิดเงินเพิ่มอีกต่างหาก
- ถ้าเกิดเหตุจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงสถานที่ท่องเที่ยว ควรมีสถานที่อื่นรองรับ
4. การทำรายละเอียดโดยการเขียนในสำนักงาน การทำบันทึกสถานที่ที่จะติดต่อต่างๆ
 - ติดต่อกับใคร วัน เวลา โทรศัพท์
 - ข้อต่อรอง ส่วนลด
 - แหล่งสำรองในกรณีฉุกเฉิน เช่น ที่พัก ร้านอาหาร ที่อาบน้ำ พาหนะ
- เสร็จแล้วจึงกำหนดรายละเอียด คิดเป็นชุดโปรแกรมทัวร์ พร้อมราคาเพื่อเสนอขาย ให้กับลูกค้า หรือผู้ที่สนใจ

2.5 บริบทประเทศญี่ปุ่นและรถไฟ “ชินคันเซ็น”

ประวัติความเป็นมาของประเทศญี่ปุ่น

สันนิษฐานว่ามีมนุษย์อาศัยอยู่ในญี่ปุ่นครั้งแรกตั้งแต่ยุคหินเก่า การกล่าวถึงญี่ปุ่นครั้งแรกปรากฏขึ้นในบันทึกของราชสำนักจีนตั้งแต่คริสต์ศตวรรษที่ 1 ญี่ปุ่นได้รับอิทธิพลจากจีนในหลายด้าน ภาษา การปกครองและวัฒนธรรม แต่ในขณะเดียวกันก็มีการปรับเปลี่ยนให้เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง จึงทำให้ญี่ปุ่นมีวัฒนธรรมที่โดดเด่นมาจนปัจจุบัน อีกหลายศตวรรษต่อมา ญี่ปุ่นก็รับเอาเทคโนโลยีตะวันตกและนำมาพัฒนาประเทศจนกลายเป็นประเทศที่ก้าวหน้าและมีอิทธิพลมากที่สุดในเอเชียตะวันออก หลังจากแพ้สงครามโลกครั้งที่สอง ญี่ปุ่นก็มีการเปลี่ยนแปลงทางการปกครองโดยการใช้รัฐธรรมนูญใหม่ใน พ.ศ. 2490

ลักษณะภูมิประเทศ

ประเทศญี่ปุ่นมีลักษณะเป็นเกาะ มีเกาะใหญ่ทั้งหมด 4 เกาะหลัก ได้แก่ เกาะฮอนชู เกาะฮอกไกโด เกาะชิโกกุ เกาะคีวชู และมีเกาะเล็กๆ อีกมากมายกว่า 6,800 เกาะ ประเทศญี่ปุ่นมีพื้นที่รวมทั้งหมด 377,944 ตารางกิโลเมตร ถือเป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 60 ของโลก (ขนาดเล็กกว่าประเทศไทยเล็กน้อย) มีประชากรมากเป็นอันดับที่ 10 ของโลก โดยมีโตเกียว (Tokyo) เป็นเมืองหลวง เฉพาะประชากรที่อาศัยอยู่ในโตเกียวและปริมณฑลมีจำนวนกว่า 30 ล้านคน

การแบ่งเขตการปกครอง

ประเทศญี่ปุ่นมีการแบ่งเขตพื้นที่ปกครองทั้งหมดเป็น 8 เขต ได้แก่

1. เกาะฮอกไกโด (Hokkaido) เป็นเกาะที่อยู่เหนือสุดของประเทศญี่ปุ่น มีชื่อเดียวกันทั้งชื่อเกาะ ชื่อภูมิภาค และจังหวัด มีเขตการปกครองเดียวคือเกาะ ฮอกไกโด มีเมืองสำคัญได้แก่ Sapporo Hakodate Otaru Asahikawa Furano

2. เกาะฮอนชู (Honshu) เป็นเกาะใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่น แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 5 เขต ได้แก่

2.1 เกาะคันโต เป็นเขตที่ตั้งของมหานครโตเกียว มีเมืองสำคัญอื่นๆคือ Yokohama Kamakura Nikko Hakone เป็นต้น

2.2 โทโฮกุ (Tohoku) ตั้งอยู่ในเขตเหนือสุดของเกาะฮอนชู มีเมืองสำคัญคือ Sendai Morioka Aomori Hirosaki เป็นต้น

2.3 จูบุ (Chubu) เป็นเกาะใหญ่ที่อยู่กึ่งกลางของประเทศในเกาะฮอนชู มีเมืองสำคัญคือ Nagoya Nagano Gifu Shizuoka Toyama เป็นต้น

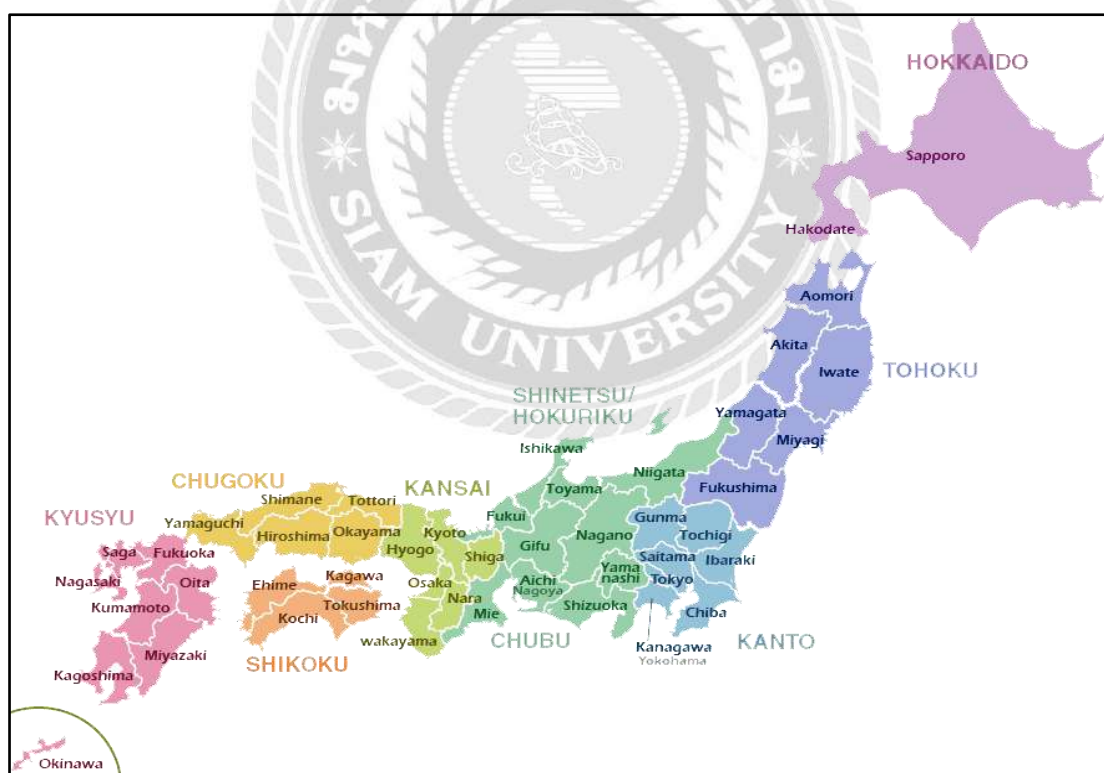
2.4 คันไซ (Kansai) ตั้งอยู่ทางทิศตะวันตก ถัดจาก จูบุ มีเมืองสำคัญคือ Osaka Kobe Kyoto Nara เป็นต้น

2.5 ชูโงกุ (Chugoku) อยู่ทางใต้สุดของเกาะฮอนชู มีเมืองดังอิโรชิมะ และเมืองสำคัญอื่นๆ คือ Okayama Tottori เกาะมิยาจิมะ เป็นต้น

3. ชิโกกุ (Shikoku) เป็นเกาะเล็กสุดในบรรดา 4 เกาะหลักของญี่ปุ่น มีเมืองสำคัญคือ Matsuyama Takamatsu Tokushima เป็นต้น

4. คิวชู (Kyushu) เป็นเกาะขนาดใหญ่อันดับ 3 ของญี่ปุ่น อยู่ทางทิศตะวันตกเฉียงใต้ของเกาะฮอนชู มีเมืองสำคัญคือ Fukuoka Kumamoto Beppu เป็นต้น

5. โอกินาวา (Okinawa) เป็นเกาะที่มีขนาดเล็ก อยู่ทางตอนใต้สุดของประเทศญี่ปุ่น มีเมืองสำคัญคือ Naha



รูปที่ 2.1 ตัวอย่างแผนที่การแบ่งเขตการปกครองของญี่ปุ่น
(ที่มา : <https://www.educatepark.com/เรียนต่อญี่ปุ่น/รู้จักญี่ปุ่น>)

บทความรถไฟความเร็วสูง (ที่มา : <https://www.thairailtech.or.th/?p=1449>)

สหภาพรถไฟสากล (International Union Of Railways : UIC) กำหนดคำจำกัดความรถไฟความเร็วสูงว่า หมายถึง “ขบวนรถไฟที่วิ่งด้วยความเร็วสูงกว่า 200 กม./ชม. บนทางรถไฟเดิมที่ปรับปรุงเพื่อการเดินรถไฟความเร็วสูงแล้ว” หรือ “ขบวนรถไฟที่วิ่งเร็วกว่า 250 กม./ชม. บนเส้นทางพิเศษที่ก่อสร้างขึ้นเพื่อเดินรถไฟความเร็วสูงโดยเฉพาะ”

ญี่ปุ่นเป็นประเทศแรกในโลกที่พัฒนาระบบรถไฟความเร็วสูงขึ้น โดยเปิดการเดินรถ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ.2507 รถไฟที่ใช้ขนส่งผู้โดยสารแยกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ได้ 3 กลุ่ม คือ

1. รถไฟในเมือง (Urban rail) การออกแบบรถไฟในเมืองมีรูปแบบหลายอย่างเพื่อให้สอดคล้องกับพื้นที่การให้บริการ และมีวัตถุประสงค์หลักคือขนคนไปกลับระหว่างที่อยู่อาศัยกับที่ทำงานในเมือง รถไฟขนส่งผู้โดยสารในเมืองจึงมีความอ่อนไหวต่อเรื่องเวลาที่ใช้ในการเดินทางสูงมาก

2. รถไฟระหว่างเมือง (Inter-city rail) รถไฟระหว่างเมืองเป็นรถไฟแบบดั้งเดิมที่มีบริการหลายประเภทวิ่งร่วมทางกันโดยจอดให้บริการตามชุมชนรายทางต่างกัน เช่น รถด่วนจะจอดเฉพาะชุมชนขนาดใหญ่ รถเร็วจอดเฉพาะชุมชนขนาดใหญ่และชุมชนขนาดรองลงมาเพื่อลดเวลาการเดินทาง ส่วนรถธรรมดาจอดให้บริการทุกชุมชนตามสถานีรายทาง ทางรถไฟนี้จะมีขบวนรถสินค้าเดินร่วมทางด้วยเพื่อเพิ่มการใช้ประโยชน์จากทางรถไฟที่ลงทุนก่อสร้างขึ้น

3. รถไฟความเร็วสูง (High speed rail) รถไฟความเร็วสูงเป็นรถไฟที่วิ่งบริการระหว่างชุมชนขนาดใหญ่ตามรายทางซึ่งมีความต้องการเดินทางที่เร็วกว่าการใช้รถไฟธรรมดา ความต้องการเดินทางนี้อาจสนองตอบได้โดยใช้เครื่องบิน แต่หากจำนวนผู้โดยสารที่เดินทางสูงมากก็คุ้มค่าที่จะลงทุนสร้างเป็นรถไฟความเร็วสูงแยกทางวิ่งออกไปจากทางรถไฟธรรมดา

ดัชนีชี้วัดเหตุผลสมควรในการสร้างรถไฟความเร็วสูงคือ จำนวนประชากรเมือง (Urban population) กล่าวคือ ประเทศที่สร้างรถไฟความเร็วสูงและมีจำนวนผู้โดยสารมากพอที่จะประกอบกิจการเดินรถไฟได้อย่างยั่งยืน มักจะมีสัดส่วนจำนวนประชากรเมืองสูง เช่น ฝรั่งเศสมีประชากรเมือง 76% ญี่ปุ่น 66% เยอรมนี 88% สหราชอาณาจักร 80% สเปน 77% และจีน 47% เป็นต้น

2.6 เอกสารที่เกี่ยวข้อง

ทราบหรือไม่ทำไมหลายคนมาท่องเที่ยวประเทศญี่ปุ่น ซ้ำแล้ว ซ้ำอีกไม่มีเบื่อ

(ที่มา : หนังสือ UNSEEN & AMAZING JAPAN)

ไม่ว่าจะฤดูกาลไหน ญี่ปุ่นก็มีบรรยากาศและเสน่ห์ที่แตกต่างกัน แม้จะมาที่เดิมแต่ต่างช่วงเวลาก็ได้เห็นสิ่งที่ไม่ซ้ำกัน ในแต่ละภูมิภาคและแต่ละจังหวัดก็มีของดีประจำเมือง และของดีประจำถิ่นที่

เจ้าของพื้นที่ภาคภูมิใจช่วยกันนำเสนอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะมีตัวมาสคอตประจำถิ่นเป็นตัวเอก อาหารญี่ปุ่นเมนูหลากหลายเป็นที่ถูกปาก ถูกใจ นักท่องเที่ยวทั้งทางด้านคุณภาพและศิลปะในการจัดชุดอาหารหลายรายการที่หาทานในประเทศไทยยากมาก ราคาแพง แต่เมื่อไปถึงแหล่งที่หาทานได้ไม่จำกัด ความอึดคุ้มค่าคุ้มราคา และสิ่งที่ยอดเยี่ยมที่สุดของประเทศคือ “คนญี่ปุ่น” ที่เป็นคนที่มีระเบียบวินัย และมีคุณภาพมากที่สุดชนชาติหนึ่งในโลก

ขีดความสามารถของการให้บริการของรถไฟ “ชินคันเซ็น”

(ที่มา : หนังสือ Japan World Mook Digital Guide Book : Shinkansen 2016)

ประเทศญี่ปุ่นขึ้นชื่อว่าเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีมาช้านาน พิสูจน์ได้จากผลงานด้านงานค้นคว้าพัฒนาจำนวนมากที่ออกสู่สายตาชาวโลกอย่างต่อเนื่อง และหนึ่งในนวัตกรรมที่พลิกโฉมหน้าประวัติศาสตร์ระบบขนส่งมวลชนของโลกก็คือ รถไฟความเร็วสูง หรือ Shinkansen ด้วยภาพลักษณ์ของขบวนรถอันล้ำสมัยเหนือใคร จึงดึงดูดให้ผู้คนจากทั่วทุกมุมโลกใฝ่ฝันถึงประสบการณ์เดินทางไปกับ Shinkansen ด้วยตัวเองสักครั้ง ประกอบกับบริการรถไฟอันมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวของญี่ปุ่น ท่ามกลางทัศนียภาพอันงดงามหลากหลายรูปแบบตลอดสองข้างทาง

ฤดูใบไม้เปลี่ยนสีของญี่ปุ่น (ที่มา : <https://www.jnto.or.th/contactus/download/>)

เมื่อฤดูร้อนอันร้อนจัดสิ้นสุดลงก็จะเข้าสู่การมาเยือนของฤดูใบไม้เปลี่ยนสี ฤดูนี้จะเริ่มเห็นแมลงปอสีแดงโฉบบินบนท้องฟ้า กลางคืนจะยาวนานและท้องฟ้าจะกระจ่างใสจึงเป็นฤดูกาลที่เหมาะสมแก่การชมจันทร์และดูดาวเป็นอย่างยิ่ง อากาศเย็นสบายนั้นเป็นลักษณะเด่นของฤดูนี้ ทำให้มักมีการจัดงานกิจกรรม ประเพณีต่างๆ เช่นการแข่งขันซูโม่, เทศกาลดอกเบญจมาศ, แหล่งเจ้าทาเคยามะ, แหล่งเจ้าคะระสึ, ขบวนแต่งกายโบราณของศาลเจ้าโทโฮกุ, เทศกาลย้อนยุคของศาลเจ้าเฮอันในเกียวโต เป็นต้น

การเปลี่ยนแปลงทางธรรมชาติในฤดูร้อนค่อยๆ ถูกข้อมด้วยสีส้มและแดงสดใส ใบไม้เปลี่ยนสีจะเริ่มเห็นได้จากทางเหนือของญี่ปุ่น และค่อยๆ ไหลลงไปได้

ใบไม้เปลี่ยนสีที่ได้รับความนิยมคือใบของต้นเมเปิ้ลหรือที่ชาวญี่ปุ่นเรียกว่า โมมิจิ (Momiji) สีแดงเข้ม และใบของต้นแปะก๊วยหรือที่ชาวญี่ปุ่นเรียกว่าอิโจ (Icho) สีเหลือง

นอกจากนี้ฤดูใบไม้ร่วงยังเป็นฤดูแห่งการเก็บเกี่ยวจึงอุดมสมบูรณ์ไปด้วยผลไม้และอาหารต่างๆ การได้เฝ้าดูรอยไปกับองุ่น สาลี่ ลูกพลัม เกาลัด แอปเปิ้ล เห็ด มันเทศญี่ปุ่น ปลาซันมะ ปู จึงเป็นเสน่ห์อีกอย่างหนึ่งของฤดูกาลนี้

บทที่ 3

รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ



รูปที่ 3.1 โลโก้สถานประกอบการ

ชื่อบริษัท บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด (Zego Travel Co., Ltd.)
 ที่อยู่ เลขที่ 22/7-9 ซอย นนทรี 10 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
 โทรศัพท์ 02-408-8001
 E-mail zegotravel@gmail.com
 Line @zegotravel
 Website www.zegotravel.com

สถานที่ตั้งของสถานประกอบการ



รูปที่ 3.2 แผนที่สถานประกอบการบริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด

(ที่มา : <http://www.zegotravel.com/map.html>)

นิยามของสถานประกอบการ

“บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด ก่อตั้งขึ้นจากความตั้งใจที่จะเป็นบริษัททัวร์คุณภาพ บริการด้วยใจ ในราคามิตรภาพ”

จากความตั้งใจและใส่ใจในทุกรายละเอียดทำให้ บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด ได้รับความไว้วางใจจากผู้ที่มาใช้บริการนำเที่ยวในเส้นทางต่างๆ ทั้งเส้นทางยุโรป เอเชีย อาเซียน และเส้นทางอื่นๆ ตามความประสงค์ของลูกค้าที่ต้องการเรียกใช้บริการจากบริษัทจนกลายเป็น “ลูกค้าประจำ” ซึ่งมีความหมายมากกว่าคำว่า “บริการดี” เพราะย่อมหมายถึง การสามารถรักษามาตรฐานให้อยู่ในระดับที่พึงพอใจของนักท่องเที่ยวในทุกๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นที่พักระดับมาตรฐาน อาหารเลิศรส พาหนะสะอาดปลอดภัย การบริการของหัวหน้าทัวร์ที่ล้วนแล้วแต่เต็มไปด้วยประสบการณ์สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา สิ่งที่ทำบริษัทมอบให้กับผู้เดินทาง ถึงแม้จะเปี่ยมไปด้วยมาตรฐานอันดีเลิศ แต่ด้วยนโยบายเสนอราคาที่เหมาะสมสมดุล โดยไม่ละเลยสาระสำคัญของทัวร์และความรับผิดชอบอันเป็นหลักประกันในคุณภาพ ความประหยัด ความปลอดภัยและคุณค่าที่สุดสำหรับนักท่องเที่ยว ถือเป็นหนึ่งในหัวใจหลักของผู้มีใจรักในบริการโดยคำนึงอยู่เสมอว่า “ความพึงพอใจของท่านคือผลกำไรสูงสุดที่เราต้องการ”

3.2 ลักษณะการให้บริการของสถานประกอบการ

3.2.1 บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวขนาดใหญ่ (Wholesale Travel Agent)

3.2.2 บริษัทจัดนำเที่ยว (Tour Operator)

3.2.3 บริษัทบริการนำเที่ยวต่างประเทศ (Outbound Tour Operator)

ผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการของสถานประกอบการ

3.2.4 บริการให้คำปรึกษาและวางแผนเส้นทางท่องเที่ยวต่างประเทศ (Outbound) ทั้งโปรแกรมการเดินทางแบบหมู่คณะ ส่วนบุคคล และแบบจอยทัวร์

3.2.5 บริการโปรแกรมแพ็คเกจทัวร์และทัวร์เต็มรูปแบบทั่วโลก

3.2.6 บริการจองตั๋วที่นั่งเครื่องบินทุกสายการบินทั่วโลกใช้ระบบ เซเบอร์ (Sabre) อมาเดอุส (Amadeus) กาลิเลโอ (Galileo)

3.2.7 บริการสำรองห้องพักโรงแรมและยานพาหนะต่างประเทศ

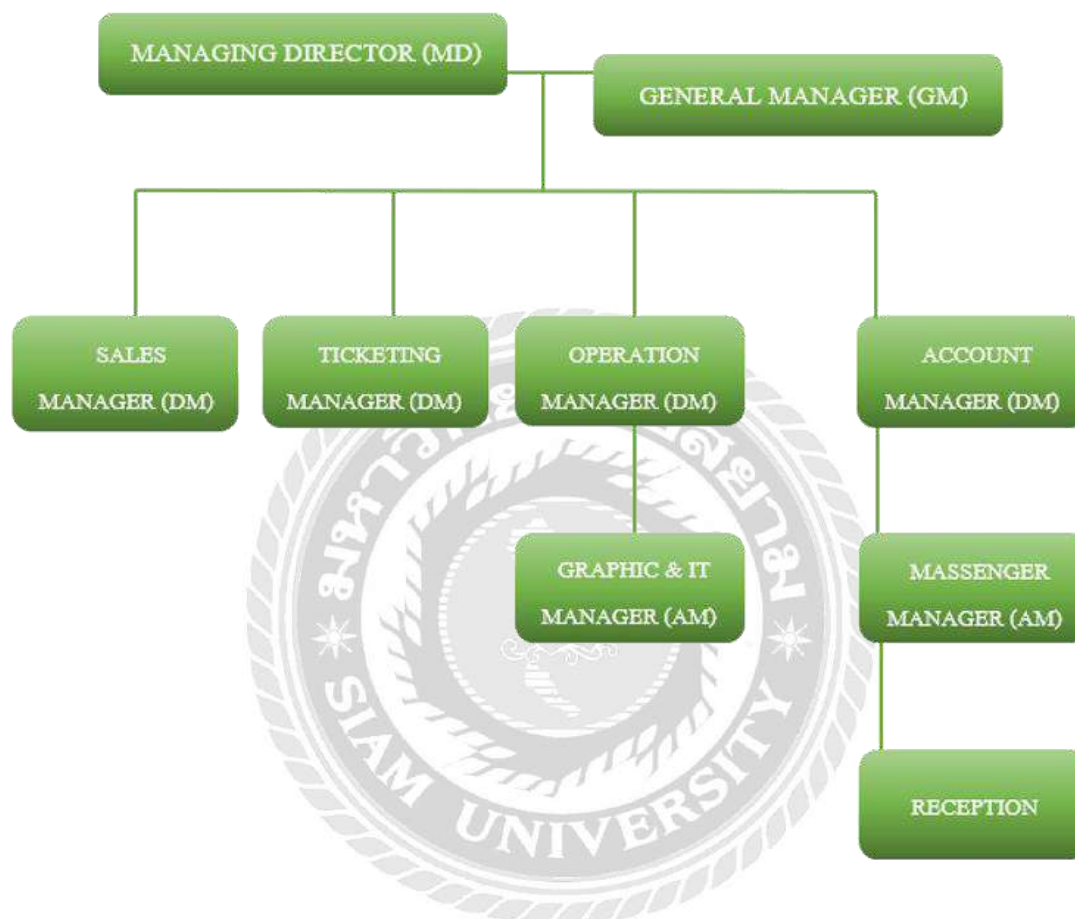
3.2.8 บริการทำประกันภัยในการเดินทางไปต่างประเทศ

3.2.9 บริการจัดเตรียมเอกสารและยื่นขอวีซ่า (Visa)

3.2.10 บริการจัดสัมมนาและจัดงานต่างประเทศ

3.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานของสถานประกอบการ

ผังองค์กรบริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด



รูปที่ 3.3 ผังองค์กรบริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด

ตำแหน่งงาน หน้าที่ และความรับผิดชอบภายในองค์กร

ฝ่ายผู้บริหาร ทำหน้าที่ในการ บริหารจัดการกำกับดูแลฝ่ายต่างๆ ให้ปฏิบัติการตามกฎระเบียบขององค์กรจัดกำหนดการงานให้มีประสิทธิภาพ ดูแลตรวจสอบแผนกบัญชีและการเงิน ทำการจัดซื้อจัดจ้างและดูแลฝ่ายบุคคลของบริษัทฯ

ฝ่ายขาย (Sales) แบ่งหน้าที่ในการปฏิบัติงานเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ฝ่ายขายหน้าร้าน จะคอยดูแลลูกค้าที่โทรหรือเข้ามาสอบถามข้อมูลโปรแกรมท่องเที่ยวกับบริษัทโดยตรง มีเจ้าหน้าที่บริการให้คำปรึกษากับลูกค้ารายย่อย ที่ต้องการทัวร์แบบหมู่คณะ ทัวร์ส่วนบุคคล หรือแบบจอยท์ทัวร์ เป็นต้น

2. ฝ่ายขายตัวแทนจำหน่าย ดูแลลูกค้ากลุ่มตัวแทนจำหน่าย (Agent) คอยให้บริการด้านข้อมูลทั้งโปรแกรมทัวร์และ โปรแกรมการจองทัวร์อัตโนมัติผ่านเว็บไซต์ ที่ใช้ได้เฉพาะกลุ่มลูกค้าสมาชิกเท่านั้น โดยแบ่งทีมดูแลออกเป็น 3 ทีม ดังนี้

1. ทีม A ดูแลลูกค้าโซน เอเชีย เช่น ญี่ปุ่น จีน เกาหลีใต้ฮ่องกง มาเก๊า เป็นต้น
2. ทีม B ดูแลลูกค้าโซน เอเชีย เช่น พม่า เวียดนาม อินโดนีเซีย บรูไน เป็นต้น
3. ทีม C ดูแลลูกค้าโซนยุโรป เช่น อเมริกา ออสเตรเลีย อิตาลี ฝรั่งเศส เป็นต้น

ฝ่ายตั๋ว (Ticketing) ทำหน้าที่ในการหาเที่ยวบินของสายการบินนั้นๆ แล้วทำการจองตั๋วเครื่องบินตามวันเวลาที่กำหนดเพื่อสำรองไว้ให้ลูกค้าได้เดินทางไปยังประเทศนั้นๆ ในโปรแกรมท่องเที่ยวที่ลูกค้าต้องการ

ฝ่ายจัดการท่องเที่ยว (Operation) ทำหน้าที่ด้านการติดต่อข้อมูลข่าวสารกับผู้ประกอบการจ่านำเที่ยวในต่างประเทศ (Land Operation) ผ่านช่องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ โทรสาร เพื่อรวบรวมข้อมูลงานเอกสาร แบบฟอร์มต่างๆ ที่เกี่ยวกับประเทศต่างๆ เช่นกฎระเบียบของการทำหนังสือเดินทาง ตรวจสอบเอกสารที่ต้องใช้ประกอบการขอทำวีซ่าของลูกค้า ติดต่อสถานทูตต่างๆ เพื่อขอทำวีซ่า กรอกแบบฟอร์มในการเดินทางให้กับลูกค้า ออกแบบและคิดค้นการเขียนรายการนำเที่ยว ประสานงานการเดินทาง การยืนยันการเดินทาง การคิดต้นทุนบวกกำไรเพื่อกำหนดการขาย รับผิดชอบการทำงานของมัคคุเทศก์หรือหัวหน้าทัวร์รวมถึงดูแลงานเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจ่านำเที่ยว

ฝ่ายบัญชี (Account) มีหน้าที่จัดการด้านบัญชี รายรับ รายจ่าย และรายงานสถานการณ์การเงินบริษัท เรื่องภาษีต่างๆ ตลอดจนการติดตามทวงหนี้ หรือการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าบริษัท และงบดุลประจำปีบริษัท รวมถึงคิดถึงผลกำไรการประกอบการของบริษัท

ฝ่ายออกแบบ (Graphic & IT) ทำหน้าที่ในการออกแบบแบนเนอร์ (Banner) โปรแกรมทัวร์ เพื่อใช้ในการลงโฆษณาผ่านเว็บไซต์และสื่อมีเดียต่างๆ คอยทำหน้าที่ในการซ่อมบำรุงอุปกรณ์และพัฒนาระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ให้มีประสิทธิภาพต่อการใช้งานในบริษัท

ฝ่ายจัดส่งเอกสาร (Massenger) ทำหน้าที่ในการรับส่งมอบเอกสารทั้งภายในและภายนอกบริษัท รวมทั้งงานอื่นๆ ที่ได้รับมอบหมาย

3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย

ชื่อ-สกุล	นางสาวชนิพร ขำทิพย์พาทิ
ตำแหน่ง	ฝ่ายประชาสัมพันธ์ (Reception)
หน้าที่	รับโทรศัพท์จากบุคคลภายนอก คำนวณรับผู้มาติดต่อสอบถาม จัดซื้ออุปกรณ์สำนักงาน
ตำแหน่ง	ฝ่ายขาย (Sales)
หน้าที่	จองโปรแกรมทัวร์ให้ลูกค้า ส่งใบแจ้งยอด ส่งใบนัดหมาย
ตำแหน่ง	ฝ่ายปฏิบัติงาน (Operation)
หน้าที่	จัดเอกสารเกี่ยวกับโปรแกรมนำเที่ยว

3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา

ชื่อ-สกุล	คุณปณณพัฒน์ เชียงสันเทียะ
ตำแหน่ง	ฝ่ายประชาสัมพันธ์ (Reception)
ชื่อ-สกุล	คุณสิรินทิพย์ สิงห์ทอง
ตำแหน่ง	ฝ่ายขาย (Sales)
ชื่อ-สกุล	คุณวนิดา รักซ้อน
	คุณปรมัต ไกรโหล
ตำแหน่ง	ฝ่ายปฏิบัติงาน (Operation)

3.6 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน

ระหว่างวันที่ 14 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2561

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	พ.ค.		มิ.ย.		ก.ค.		ส.ค.	
ศึกษาปัญหาและค้นหาแหล่งข้อมูล								
กำหนดหัวข้อโครงการ								
วิเคราะห์ระบบงานในองค์กร								
รวบรวมข้อมูลเส้นทางและแหล่งท่องเที่ยว								
ออกแบบโปรแกรมนำเที่ยว								
จัดทำโปรแกรมนำเที่ยว								
จัดทำเอกสารและปรับปรุงผลงาน								
จัดทำเอกสารฉบับสมบูรณ์และนำเสนอผลงาน								

ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงแผนการปฏิบัติงาน

3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้

ฮาร์ดแวร์

- คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก (Notebook)
- โทรศัพท์มือถือ
- กล้องถ่ายภาพ
- เครื่องถ่ายเอกสาร

ซอฟต์แวร์

- Program Microsoft Office Word
- Program Microsoft Office PowerPoint
- Program Adobe Photoshop
- Program Google Map

หนังสือ

- หนังสือท่องเที่ยวและโปรแกรมการท่องเที่ยวของบริษัท
- หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book)

บทที่ 4

ผลการปฏิบัติงานตามโครงการ

4.1 รวบรวมข้อมูลและทำการวิเคราะห์

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการปฏิบัติงาน และศึกษาจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์จัดทำเป็นโปรแกรมนำเที่ยวในเส้นทาง เกียวโต นาโกย่า โตเกียว เป็นโปรแกรม “Shinkansen Autumn Fall in love” โดยมีองค์ประกอบดังนี้

4.1.1 การเลือกสถานที่ท่องเที่ยว

เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีประวัติการท่องเที่ยวที่น่าสนใจ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่รู้จักและมีความต้องการที่จะไป โดยการจัดรูปแบบการนำเที่ยวจะต้องคำนึงถึงความต้องการของตลาด ไม่เน้นการให้บริการเส้นทางการนำเที่ยวเพียงรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง นำเสนอของความหลากหลายจากแหล่งท่องเที่ยวรวบรวมอยู่ในโปรแกรมเดียวกัน เช่น การชมประวัติศาสตร์ ศิลปวัฒนธรรม ธรรมชาติ พืชพันธุ์ เป็นต้น

4.1.2 การกำหนดวันท่องเที่ยวและจำนวนผู้เดินทางที่เหมาะสม

ฤดูกาลท่องเที่ยว ช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสี เป็นช่วงเวลาที่มีสภาพอากาศที่เย็นสบาย แหล่งท่องเที่ยวทั้งทุกพื้นที่จะถูกปกคลุมไปด้วยใบไม้หลากสีที่สวยงาม ให้บรรยากาศที่โรแมนติกเหมาะกับการท่องเที่ยวในช่วงเดือน กันยายน – พฤศจิกายน

จำนวนวันท่องเที่ยว 5 วัน 3 คืน

จำนวนผู้ร่วมเดินทาง 35 คน

4.1.3 ยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทาง

1. รถบัสนำเที่ยว (Bus) เป็นรถบัสโดยสารที่มีขนาดใหญ่สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้มากกว่า 40 ที่นั่ง ภายในรถบัสมีความสะอาดและพื้นที่กว้างไม่แออัดสะดวกในการเดินขึ้นลง มีบริการความบันเทิงครบครัน เช่น ทีวี ซีดี ดีวีดี คาราโอเกะ เป็นต้น ให้ลูกค้าได้สนุกตลอดการเดินทาง พร้อมทั้งพนักงานคนขับรถที่มากประสบการณ์ชำนาญทุกเส้นทางในประเทศญี่ปุ่น คอยให้บริการตลอดระยะเวลาในการเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวสถานที่ต่างๆ



รูปที่ 4.1 ตัวอย่างรถบัสที่ใช้เดินทางท่องเที่ยวในประเทศไทย
(ที่มา : thai.cheaperjapan.com)

2. รถไฟความเร็วสูง (Shinkansen) เป็นรถไฟสาธารณะที่เหมาะสมสำหรับการเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวที่อยู่ห่างไกลคนละภูมิภาค เป็นประสบการณ์ใหม่ที่พร้อมนำนักท่องเที่ยวได้ชมบรรยากาศการเดินทางด้วยรถไฟ “ชินคันเซ็น” ทั้งสองข้างทางในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสี เนื่องด้วยเส้นทางจาก นาโกย่า สู่ โตเกียว (เส้นทางสาย Tokaido) เป็นเส้นทางระยะสั้นขบวนรถไฟที่วิ่งให้บริการจะมีเพียง 3 ประเภทได้แก่

1. รถไฟขบวนโนโซมิ (Nozomi) เป็นขบวนรถไฟที่แวะจอดเพียง 6 สถานี
2. รถไฟขบวนฮิการิ (Hikari) วิ่งให้บริการในระดับกลางๆ แวะจอดบางสถานี
3. รถไฟขบวนโคดามะ (Kodama) แวะจอดทุกสถานี (มีทั้งหมด 17 สถานี)



รูปที่ 4.2 ตัวอย่างเส้นทางรถไฟสาย Tokaido Shinkansen
(ที่มา : หนังสือ Japan World Mook Digital Guide Book : Shinkansen 2016)



รูปที่ 4.3 ตัวอย่างขบวนรถไฟชินคันเซ็นที่ให้บริการ
(ที่มา : หนังสือ Japan World Mook Digital Guide Book : Shinkansen 2016)

วิธีการซื้อบัตรโดยสารรถไฟชินคันเซ็นสามารถทำได้ ดังนี้

1. ซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย

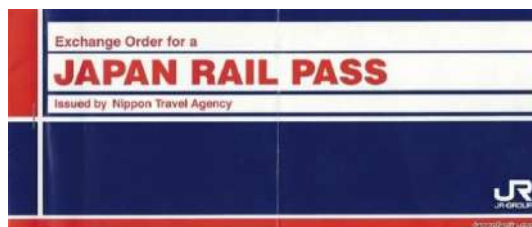
การซื้อบัตรโดยสารรถไฟ “ชินคันเซ็น” จากตัวแทนจำหน่ายจะเป็นบัตรประเภท JR PASS ที่สามารถใช้ได้กับยานพาหนะในกลุ่มบริษัท JR Group ทุกประเภท ได้แก่

ประเภท	บริการ
รถไฟ	รถไฟทุกขบวนของ JR เช่น รถไฟชินคันเซ็น (Shinkansen) <u>ยกเว้นรถไฟชินคันเซ็นขบวนโนโซมิ (Nozomi) และ มิซุโฮะ (Mizuho)</u> , รถไฟด่วนพิเศษ (Limited Express), รถไฟด่วน (Express), รถไฟเร็ว (Rapid), รถไฟธรรมดา (Local)
Narita Express (N'EX)	เป็นรถไฟสายด่วนระหว่างตัวเมืองกับสนามบินนาริตะ สามารถใช้ JR PASS นั่งรถไฟขบวนนี้เที่ยวรอบโตเกียวได้ <u>ยกเว้นรถไฟ Keisei Skyline ไม่สามารถใช้ JR PASS ขึ้น</u>
รถบัส	รถบัสท้องถิ่นแต่ละสายของ JR BUS <u>ยกเว้น Highway Bus ขึ้นไม่ได้</u>
เรือเฟอร์รี่	นั่งเรือเฟอร์รี่ไป มิยาจิมะ-มิยาจิมะกุจิ ของ JR Miyajima Ferry ไม่สามารถใช้ JR PASS กับเรือ Jetfoil ฮาคาตะ-ปูซาน (เกาหลี)
ใช้กับรถไฟที่ไม่ใช่ของ JR แต่ใช้รางของ JR	Aomori Railway จาก Aomori-Hachinohe, Aomori-Noheji, Noheji-Hachinohe IR Ishikawa Railway จาก Kanazawa-Tsubata Ainokaze Toyama Railway จาก Toyama-Takaoka

ตารางที่ 4.1 ประเภทยานพาหนะที่ให้บริการในเครือ JR Group

เพื่อความสะดวกในการเดินทางมากยิ่งขึ้นบริษัท JR ได้แบ่งประเภทการใช้งานของบัตร JR PASS แต่ละประเภทไว้ 2 ประเภท ดังนี้

1) บัตรโดยสารประเภทท่องเที่ยวได้ควบคุมทุกภูมิภาคในประเทศญี่ปุ่น



รูปที่ 4.4 ตัวอย่างบัตรโดยสาร Exchange Order (JR Rail Pass)

(ที่มา : <https://www.talonjapan.com/all-jr-pass-ticket/>)

JR RAIL PASS เป็นบัตรโดยสารที่คุ้มค่าที่สุดมากที่สุด เหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการท่องเที่ยวไปที่ใดก็ได้ของญี่ปุ่น หรือจะเที่ยวข้ามภูมิภาคได้เช่นเดียวกัน สามารถเลือกที่นั่งได้สองแบบ คือ ที่นั่งธรรมดา และที่นั่งชั้นพิเศษ



รูปที่ 4.5 ที่นั่งธรรมดา (Ordinary Class)



รูปที่ 4.6 ที่นั่งชั้นพิเศษ (Green Class)

(ที่มา : <https://lostriphailand.com/tours/japan-rail-pass/>)

2) บัตรโดยสารประเภทท่องเที่ยวเฉพาะภูมิภาค

JR Hokkaido Rail Pass บัตรรถไฟเดินทางทั่วภูมิภาค ฮอกไกโด

- JR Hokkaido Rail Pass ทั่วภูมิภาคฮอกไกโด (สำหรับชาวต่างชาติ)
- JR East-South Hokkaido Rail Pass ฮอกไกโดตอนใต้และโทโฮกุ
- JR Tohoku-South Hokkaido Rail Pass ฮอกไกโดตอนใต้, โทโฮกุ (ยังไม่ถึง

โตเกียว)



รูปที่ 4.7 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร JR Hokkaido Rail Pass
(ที่มา : <https://www.talonjapan.com/all-jr-pass-ticket/>)

JR East Rail Pass บัตรรถไฟภาคตะวันออกของญี่ปุ่น

- JR East Pass (Tohoku Area) ภูมิภาคโทโฮกุ, คันโต
- JR East Pass (Nagano, Niigata area) แถบนากะโนะ, นีอิกะตะ และคันโต

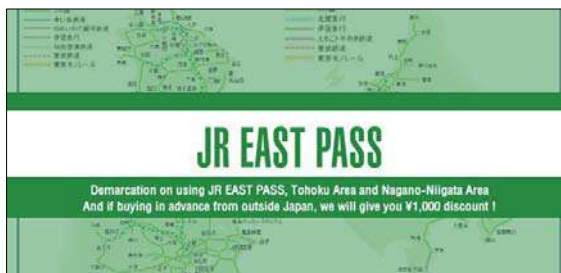
ถึงโซนาอิ (จ. ยามากะตะ)

- JR Tokyo Wide ทั่วภูมิภาค คันโต
- JR Hokuriku Arch Pass โตเกียว, โอซาก้า โฮคุริกุ



รูปที่ 4.8 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร N'EX Tokyo Round Trip Ticket
(ที่มา : <https://pantip.com/topic/36560290>)

- N'EX Tokyo Round Trip Ticket สำหรับเดินทางโดยสารรถด่วน Narita Express ที่ให้บริการเดินทางระหว่างสนามบิน นาริตะ (Narita) กับตัวเมือง โตเกียว และยังสามารถใช้บัตรนี้กับรถไฟโดยสารขบวนอื่นๆ ของ JR ทั้งขาไปและขากลับจากสถานีหลักอย่าง Tokyo Yokohama และ Saitama



รูปที่ 4.9 ตัวอย่างบัตรโดยสาร JR East Rail Pas
(ที่มา : <https://www.talonjapan.com/all-jr-pass-ticket/>)

JR Central Rail Pass บัตรรถไฟภาคกลางของญี่ปุ่น

- Takayama – Hokuriku Area Tourist Pass เที่ยวหมู่บ้านโบราณชิราคาวะโกะ ทาคายาม่า และคานาซาว่า
- Alpine-Takayama-Matsumoto Area Tourist Pass เส้นทางชมกำแพงหิมะ Snow Wall (เปิดให้เดินทางเฉพาะช่วงฤดูใบไม้ผลิของทุกปี)
- Ise – Kumano – Wakayama Area Tourist Pass ท่องเที่ยวเยี่ยมชมศาลเจ้า Isse Jingu ในเขต Tobe และศาลเจ้าอื่นๆ ที่มีชื่อเสียงเรื่องมรดกโลก
- Mt. Fuji Shizuoka Area Tourist Pass Mini แถบภูเขาไฟฟูจิ, ชิชิโอะกะ



รูปที่ 4.10 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร JR Central Rail Pass แต่ละประเภท
(ที่มา : <https://th.his-bkk.com/japan-rail-pass/jr-central-pass>)

JR West Rail Pass บัตรรถไฟภาคตะวันตกของญี่ปุ่น

- JR Kansai Area Pass โอซาก้า, เกียวโต, นารา, โกเบ, อิมเมจิ
- JR Kansai Wide Area Pass คล้ายกับ Kansai Area Pass แต่ครอบคลุมพื้นที่มากกว่าสามารถนั่งไปถึง คิโนะซะกิ ออนเซ็น, ชินกู, ทาคามาสึ ได้

- JR Kansai-Hiroshima Area Pass คันทันไซ, ฮิโรชิม่า
- JR Sanyo-San'in Area Pass ภูมิภาคชูโกกุ บางส่วนของภูมิภาคคันทันไซ และ

ครอบคลุมไปจนถึงฟูกูโอกะ

- JR Kansai-Hokuriku Area Pass ภูมิภาคคันทันไซ, โฮคุริกุ, ทาคายาม่า
- JR Hokuriku Area Pass พื้นที่ภูมิภาค โฮคุริกุ
- JR San'in – Okayama Area Pass แถบโอคายาม่า, โทโตโทริ, มาเนะ
- JR Hiroshima-Yamaguchi Area Pass ฮิโรชิม่า, ยามาคุจิ, ครอบคลุมไป

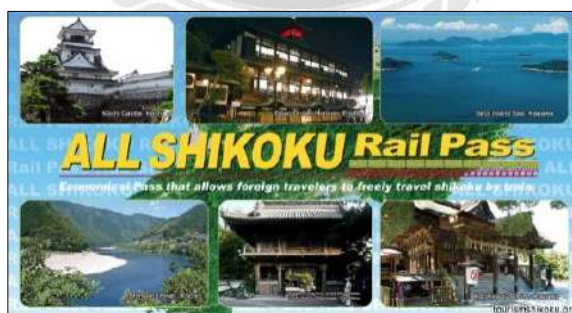
จนถึงฟูกูโอกะ



รูปที่ 4.11 ตัวอย่างเส้นทางบัตรโดยสาร JR West Rail Pass

(ที่มา : <https://www.talonjapan.com/all-jr-pass-ticket/>)

JR Shikoku Rail Pass บัตรรถไฟเดินทางในพื้นที่ภูมิภาค ชิโกกุ ใช้บัตรเดินทางใบเดียวในการใช้บริการโดยสารของบริษัท JR ทุกประเภทบนเกาะ ชิโกกุ



รูปที่ 4.12 ตัวอย่างบัตรโดยสาร JR Shikoku Rail Pass

(ที่มา): <https://www.talonjapan.com/all-jr-pass-ticket/>)

JR Kyushu Rail Pass บัตรรถไฟเดินทางพื้นที่ภูมิภาคคิวชู ใช้บัตรเดินทางใบเดียวในการใช้บริการโดยสารของบริษัท JR ทุกประเภทบนเกาะ ชิโกกุ



รูปที่ 4.13 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางท่องเที่ยวของบัตรโดยสาร JR Kyushu Rail Pass

(ที่มา : <https://www.talonjapan.com/all-jr-pass-ticket/>)

บัตรโดยสาร JR PASS ทั้งสองประเภทสามารถใช้บริการโดยสารที่สถานีใดก็ได้ในเครือข่ายของ JR ขึ้นลงโดยสารไม่จำกัดครั้งต่อวันเลือกใช้งานได้ตามจำนวนวันที่ซื้อในครั้งแรกของบัตรแต่ละประเภท อำนาจความสะดวกที่นี้ให้เลือกระดับคือ ที่นั่งธรรมดา (Ordinary Class) และที่นั่งชั้นพิเศษ (Green Class) สำหรับบัตรโดยสารประเภท JR Rail Pass ส่วนบัตรโดยสารประเภทท่องเที่ยวเฉพาะภูมิภาค เป็นที่นั่งธรรมดา (Ordinary Class) ทั้งหมด สามารถซื้อได้ทั้งในประเทศญี่ปุ่นและจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย เช่น บริษัท Lostrip (Thailand), บริษัท H.I.S. Tour เป็นต้น

2. ซื้อจากห้องจำหน่ายบัตรโดยสาร

ตั้งอยู่ตามสถานีรถไฟใหญ่ เช่น โตเกียว โอซาก้า นาโงยะ อุเอโนะ ชินจูกุ หรือสถานีอื่นๆ ที่มีให้บริการ ซื้อผ่านพนักงานที่ให้บริการโดยตรง

3. ซื้อจากเครื่องจำหน่ายบัตรโดยสารอัตโนมัติ

ภายในสถานีรถไฟจะมีเครื่องจำหน่ายบัตรโดยสาร “ชินคันเซ็น” คอยให้บริการสามารถเลือกซื้อบัตรโดยสารผ่านเครื่องได้ทันที หน้าจอมีให้เลือกภาษาและแสดงตารางเวลาเดินรถในวันนั้นๆ ไว้ใช้อ้างอิงในการซื้อบัตรแบบ จองล่วงหน้าได้

ทั้งนี้การจัดโปรแกรมนำเที่ยวผู้จัดทำเห็นว่าการซื้อบัตรโดยสารผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยประเภท JR Rail Pass เป็นวิธีที่สะดวกและไม่ยุ่งยากสำหรับนักท่องเที่ยว แต่เนื่องจากบัตรโดยสารรถไฟ “ชินคันเซ็น” JR PASS ไม่สามารถใช้ขึ้นรถไฟขบวน “โนโซมิ” ได้ ดังนั้นผู้จัดทำจึงเห็นว่ารถไฟขบวน “ฮิคาริ” มีความเหมาะสมต่อการให้บริการมากกว่ารถไฟขบวน “โคดามะ” เพราะมีการแวะจอดน้อยกว่าทำให้ไม่เสียเวลาในการเดินทางท่องเที่ยวมากเกินไป

4.1.4 โรงแรมที่พัก

จะต้องเป็นโรงแรมที่อยู่ในระดับ 3-4 ดาว หรือระดับเดียวกัน มีสิ่งอำนวยความสะดวกคอยให้บริการ ทำเลที่ตั้งจะต้องอยู่ไม่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยว และสถานที่อื่นๆ ที่สามารถอำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวได้ผ่อนคลาย เช่น ร้านอาหาร สถานบันเทิง คาเฟ่ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ราคาที่พักประมาณ 6,000 – 10,000 บาทขึ้นไป แล้วแต่ช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว

4.1.5 ร้านอาหาร

ร้านอาหารที่ให้บริการจะต้องคำนึงถึงความสะดวก หากเป็นอาหารท้องถิ่นจะต้องมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ในแบบญี่ปุ่น ร้านอาหารที่ให้บริการจะมีทั้งร้านอาหารท้องถิ่นและภัตตาคารที่อยู่ในโรงแรม

การใช้บริการสถานที่ภายในประเทศญี่ปุ่น เช่น ร้านอาหาร โรงแรมที่พัก รถบัส สถานที่ท่องเที่ยวบางแห่งที่ต้องขออนุญาต ทางบริษัทนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น (Land Arrangement) จะเป็นผู้จัดการรายการสถานที่เหล่านี้เสนอให้กับทางบริษัทจัดนำเที่ยวในประเทศไทย

4.1.6 สายการบินที่ใช้บริการ

การเดินทางท่องเที่ยวไปยังประเทศญี่ปุ่น สายการบินที่ใช้บริการจะมีหลายสายการบินด้วยกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละช่วงเวลากำหนดการเดินทาง ซึ่งสายการบิน Low Cost เป็นสายการบินอันดับต้นๆ ที่ธุรกิจท่องเที่ยวเลือกใช้บริการ เพราะมีราคาถูก บริการดีเท่าเทียมกับสายการบินใหญ่ๆ ดังนั้น Air Asia จึงเป็นตัวเลือกหลักในการใช้บริการ

4.1.7 การใช้เวลาอยู่ในสถานที่แต่ละแห่ง

- ใช้เวลาอยู่ในสถานที่ท่องเที่ยวประมาณ 30 นาที ถึง 1 ชั่วโมง
- ใช้เวลาอยู่ในจุดแวะพักประมาณ 15 – 20 นาที
- ใช้เวลาในการพักรับประทานอาหารประมาณ 1 ชั่วโมง

4.1.8 การวางแผนเส้นทางในการเดินทาง

ใช้โปรแกรม Google Map เป็นเครื่องมือในการคำนวณเส้นทาง ระยะทาง และเวลาในการนำเที่ยว รูปแบบการนำเที่ยวจะเน้นเส้นทางแต่ละแหล่งท่องเที่ยวให้อยู่ในระยะทางที่ใกล้กัน เพื่อ

ประหยัดเวลาในการเดินทางทำให้ท้องเที่ยวได้มากขึ้น การเดินทางกลับที่พักสถานที่ท่องเที่ยวสุดท้ายควรจะอยู่ในเส้นทางเดียวกัน เพื่อให้การเดินทางไม่เกิดการซับซ้อน

4.2 ขั้นตอนในการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยว

ขั้นตอนที่ 1 ตรวจสอบเที่ยวบินและซื้อบัตรโดยสารรถไฟจีนกันเซ็น

การจัดโปรแกรมนำเที่ยวก่อนวางแผนเส้นทางในการท่องเที่ยวจะต้องรู้กำหนดวันเวลาการเดินทางก่อนเป็นอันดับแรก โดยทางฝ่ายปฏิบัติงานหรือ OP จะทำการสอบถามเที่ยวบินและราคาบัตรโดยสารจากทางฝ่ายตั๋ว เพื่อดำเนินการในการกำหนดราคาขาย และวางแผนโปรแกรมนำเที่ยวในขั้นตอนต่อไป ทางฝ่ายตั๋วอาจมีวิธีการจัดซื้อบัตรโดยสารได้ดังต่อไปนี้

1. บัตรโดยสารเที่ยวบิน

ทางฝ่ายตั๋ว (Ticket) จะทำการสอบถามเที่ยวบินและราคาบัตรโดยสารจากพนักงานในสายการบินโดยตรง หรือทำการจัดซื้อผ่านเว็บไซต์ของสายการบิน Air Asia

ขาไป (กรุงเทพฯ - ดอนเมือง → โอซาก้า - คันไซ)						
จ. 28 ต.ค. ราคาเริ่มต้น	จ. 29 ต.ค. ราคาเริ่มต้น	จ. 30 ต.ค. ราคาเริ่มต้น	พ. 31 ต.ค. ราคาเริ่มต้น	พ. 01 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	ส. 02 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	ส. 03 พ.ย. ราคาเริ่มต้น
ขาไป			มาถึง		เวลา: 5h 25m	
14:15 (DMK)			21:40 (KIX)		4,030.00 THB (ผู้ใหญ่) ราคาถูกที่สุด!	
					10,940.00 THB (ผู้ใหญ่) ราคาเด็ก/ทารก/ผู้สูงอายุ 2 ที่นั่ง	

รูปที่ 4.14 ตัวอย่างตารางเวลาเที่ยวบินขาไป

(ที่มา : www.airasia.com)

ขาไป (โตเกียว - นาโงยะ → กรุงเทพฯ - ดอนเมือง)						
พ. 01 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	ส. 02 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	ส. 03 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	จ. 04 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	จ. 05 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	ส. 06 พ.ย. ราคาเริ่มต้น	พ. 07 พ.ย. ราคาเริ่มต้น
ขาไป			มาถึง		เวลา: 6h 50m	
09:15 (NRT)			14:05 (DMK)		≈7,258.08 THB (ผู้ใหญ่) ราคาถูกที่สุด!	

รูปที่ 4.15 ตัวอย่างตารางเวลาเที่ยวบินขากลับ

(ที่มา : www.airasia.com)

2. บัตรโดยสารรถไฟชินคันเซ็น (JR PASS)

ขั้นตอนการซื้อบัตรโดยสาร JR PASS

1. สามารถซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย หรือซื้อผ่านทางเว็บไซต์
2. เลือกประเภทบัตรโดยสารเป็น JR Rail Pass ระยะเวลาใช้งาน 7 วัน
3. แสดงหนังสือเดินทางต่อพนักงานบริษัทตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย หรือพิมพ์ข้อมูลผ่านเว็บไซต์
4. บริษัทตัวแทนจำหน่ายทำการออกบัตรชั่วคราว Exchange Voucher ส่งมาให้ที่บ้าน หรือนัดหมายให้เข้ามารับที่บริษัทจัดจำหน่าย ซึ่งบัตรชั่วคราวใบนี้ยังไม่สามารถใช้งานได้จะต้องนำไปแลกเปลี่ยนบัตรใช้งานได้จริงที่ประเทศญี่ปุ่น
5. ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลให้ตรงตามเอกสารเดินทางทุกประการ หากข้อมูลมีความผิดพลาดแจ้งกลับทางเจ้าหน้าที่ทันที เพื่อทำการแก้ไข

ขั้นตอนการแลกเปลี่ยนบัตร Exchange Voucher เป็นบัตร JR Pass

1. เมื่อเดินทางถึงประเทศญี่ปุ่นนำ Exchange Voucher แลกเป็นบัตร JR Pass ที่ JR Ticket Office ประจำสถานีรถไฟหลักของบริษัท JR หรือที่สนามบิน ณ จุดที่ให้บริการ
2. แสดงเอกสารหนังสือเดินทางและ Exchange Voucher ต่อเจ้าหน้าที่
3. ระบุวันที่ใช้บัตร JR Pass จะต้องไม่ระบุเกินจำนวนวันที่ซื้อไปครั้งแรก
4. ตรวจสอบข้อมูลให้ถูกต้องตามเอกสารหนังสือเดินทางให้สมบูรณ์ จากนั้นจะได้บัตร JR Pass ที่สามารถใช้ได้จริงจากพนักงานออกบัตร



รูปที่ 4.16 ขั้นตอนการซื้อและใช้งานบัตร JR Pass

(ที่มา : <https://th.his-bkk.com/japan-rail-pass>)

ขั้นตอนที่ 2 ออกแบบโปรแกรมนำเที่ยว

ฝ่ายปฏิบัติงาน (Operation) จะเป็นผู้วางแผนเส้นทางนำเที่ยวโดยจะเลือกแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจจัดทำขึ้นในโปรแกรม ใช้โปรแกรม Google Map ในการค้นหาเส้นทางพร้อมอธิบายข้อมูลของแหล่งท่องเที่ยวพอสังเขปส่งให้ทางบริษัทจัดนำเที่ยวในญี่ปุ่นติดต่อประสานงานจัดหา ร้านอาหาร โรงแรมที่พัก รถบัส บัตรเข้าชม แหล่งท่องเที่ยว แหล่งช้อปปิ้ง เรียบเรียงเป็นรายการนำเที่ยวที่ต้องมีอยู่ในโปรแกรมให้ทางบริษัทพิจารณาราค่าใช้จ่าย

สถานที่ท่องเที่ยวและเส้นทางที่ใช้ในการเดินทาง

เกียวโต วัดปราสาททอง คินคะคุจิ – พระราชวังเกียวโต – ย่านกิออน – ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ – ชมเทศกาลแสงสี ณ สวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค – นาโกย่า



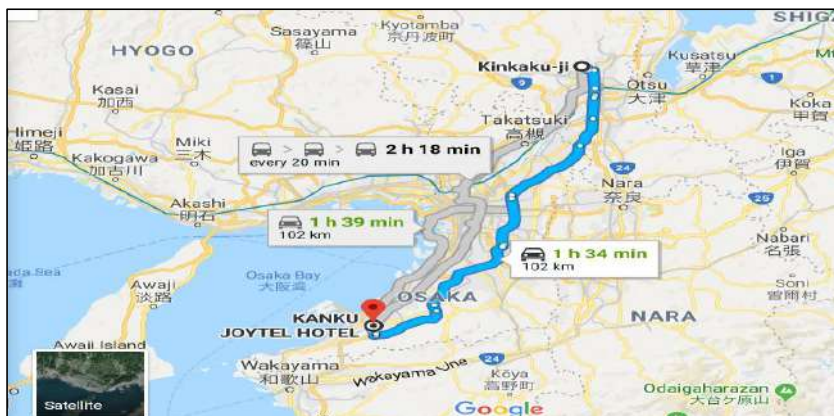
รูปที่ 4.17 วัดปราสาททอง คินคะคุจิ (Kinkakuji)

(ที่มา : <https://japanesian.id/musim-gugur-di-jepang/kinkakuji-autumn>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

เคยเป็นที่พักตากอากาศของโชกุน ภายหลังได้เปลี่ยนเป็นวัดนิกายเซน สายรินไซ มีจุดเด่นคือตัวอาคารสีทอง 3 ชั้นตั้งอยู่กลางสระน้ำขนาดใหญ่ ซึ่งแต่ละชั้นมีความโดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมที่แตกต่างกันออกไป บริเวณใกล้เคียงจะมีซุ้มสำหรับจำหน่ายโอมาโมริ หรือเครื่องราง ถัดจากซุ้มเครื่องรางจะเป็นน้ำตกเล็กๆ ที่ท่านโชกุนเคยใช้ในพิธีชงชา เดินตามเนินมาจะมีร้านน้ำชาเล็กๆ อยู่ท่ามกลางต้นสน ก่อนถึงทางออกมีวิหารไม้หลังเล็กด้านในประดิษฐานรูปแกะสลักเทพ “ฟูโดเมียวโอ” เชื่อว่าสร้างขึ้นโดยพระโคโบ ไดชิ สามารถกราบไหว้และเขียนคำอธิษฐานลงบนแผ่นไม้เอมะสุกไว้เพื่อขอพรได้

เส้นทางจากที่พัก Kanku Joytel Hotel ไปวัดปราสาททอง คินคะคุจิ ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 1 ชั่วโมง 34 นาที ในระยะทาง 102 กิโลเมตร



รูปที่ 4.18 ตัวอย่างแผนที่เส้นทาง Kanku Joytel Hotel - วัดปราสาททอง คินคะคุจิ
(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)



รูปที่ 4.19 พระราชวังเกียวโต (Kyoto Imperial Palace)
(ที่มา : <https://zekkeijapan.com/spot/index/36>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

ในอดีตเคยเป็นที่ประทับขององค์พระจักรพรรดิตั้งแต่สมัยเกียวโตเป็นเมืองหลวงของประเทศ พระราชวังเกียวโตตั้งอยู่ในพื้นที่สวนอันกว้างขวางที่เรียกว่า Kyoto Gyoen ภายในสวนแห่งนี้ยังเป็นที่ตั้งของพระราชวัง Sento Imperial Palace พระราชวังที่ใช้ในการพำนักของอดีตพระจักรพรรดิ ภายในมีส่วนที่สำคัญได้แก่ สวนญี่ปุ่นที่กว้างขวางพร้อมสระน้ำ โรงน้ำชา ห้องรับรองขุนนางที่มีรูปเสือ นกกระเรียน ซากุระ วาดอยู่บนประตูบานเลื่อน ประตูเก็นเรอิมิง ประตูใหญ่ของพระราชวังเกียวโต เป็นทางเสด็จเข้าออกของพระจักรพรรดิ

เส้นทางจากวัดปราสาททอง คินคะคุจิ ไปพระราชวังเกียวโต ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 15 นาที ในระยะทาง 4.4 กิโลเมตร



รูปที่ 4.20 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางวัดปราสาททอง คินคะคุจิ - พระราชวังเกียวโต
(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)



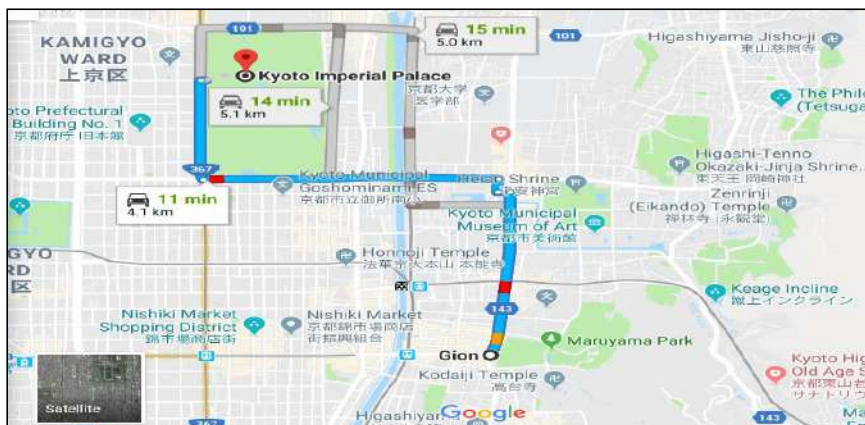
รูปที่ 4.21 ย่านก๊อน (Gion)

(ที่มา : <http://www.traveller.com.au/3-minute-guide-to-kyoto-gj3aya>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

เป็นย่านที่มีนักท่องเที่ยวให้ความสนใจมากที่สุดแห่งหนึ่งในเกียวโต เนื่องจากต้องการจะมาสัมผัสเห็น “เกอิชา” ที่ขึ้นชื่อว่าพบเห็นได้ยากมาก จุดที่เป็นไฮไลท์ของย่านนี้จะอยู่ที่ถนน “ฮานาจิ โคจิ” ซึ่งเป็นถนนสายเล็กๆ ที่เต็มไปด้วย ร้านอาหาร ร้านน้ำชา ภัตตาคารที่ตกแต่งแบบโบราณแต่ดูหรูหรา หลายร้านจะมี “เกอิชา” ไว้คอยบริการและมี “ไมโกะ” หรือเกอิชาฝึกหัดเป็นผู้ช่วย สิ่งที่น่าสนใจอีกอย่างหนึ่งของโรงละครที่เรียกว่า Gion Corner เป็นศูนย์การแสดงศิลปะการแสดงที่เก่าแก่ของญี่ปุ่น มีทั้งการรำราชองไมโกะ การสาธิตพิธีชงชา การแสดงหุ่นกระบอก และอื่นๆ ที่จัดแสดงทุกวัน

เส้นทางจากพระราชวังเกียวโต ไปย่านก๊อง ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 11 นาที ในระยะทาง 4.1 กิโลเมตร



รูปที่ 4.22 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางพระราชวังเกียวโต - ย่านก๊อง

(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)



รูปที่ 4.23 ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ (Fushimi Inari Shrine)

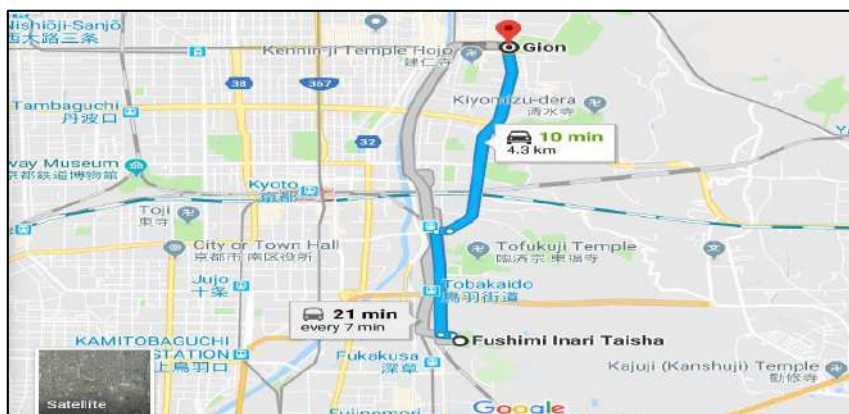
(ที่มา : <https://www.travelcaffeine.com/fushimi-inari-kyoto-japan-review-tips>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

เป็นศาลเจ้าชื่อดังที่นักท่องเที่ยวรู้จักอีกชื่อหนึ่งว่า “ศาลเจ้าจิ้งจอกขาว” เป็นศาลเจ้าในศาสนาชินโต สร้างขึ้นเพื่อถวายให้แก่เทพ “อินาริ” เทพเจ้าแห่งการกลีกรรรม เพื่อให้พื้นที่บริเวณนี้มีน้ำอุดมสมบูรณ์ ปลูกข้าวได้ผลผลิตดีมีคุณภาพ ภายในศาลเจ้าแห่งนี้มีรูปปั้นและสัญลักษณ์เกี่ยวกับสุนัขจิ้งจอกไว้มากมาย ในตำนานพื้นบ้านญี่ปุ่นเชื่อว่าสุนัขจิ้งจอกเป็นสัตว์นำสารของเทพเจ้ามีอิทธิฤทธิ์พิเศษสามารถแปลงกายเป็นมนุษย์ได้ สิ่งที่น่าสนใจของการมาที่ศาลเจ้า “ฟูชิมิอินาริ” นอกจากมาสักการะ

เทพเจ้าแล้ว ยังสามารถเดินเล่นลอดอุโมงค์เสา “โทริอิ” กว่าหมื่นต้น เสาแต่ละต้นเป็นของห้างร้านหรือบริษัทต่างๆ ได้สร้างและนำมาถวายแด่เทพเจ้าเพื่อความเป็นสิริมงคล

เส้นทางจากย่านกอน ไปศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 43 นาที ในระยะทาง 4.3 กิโลเมตร



รูปที่ 4.24 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางย่านกอน - ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ

(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)



รูปที่ 4.25 เทศกาลแสงสี ณ สวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค

(ที่มา : <https://ashdaywilltravel.wordpress.com/2017/04/15/nabana-no-sato-winter-illumination>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

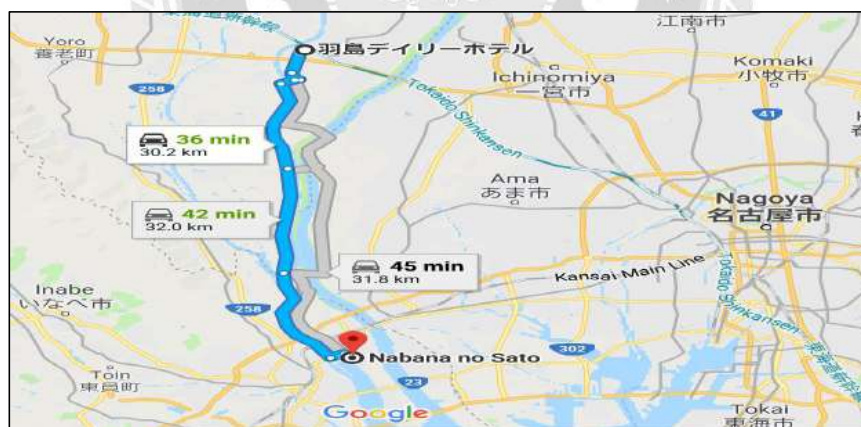
สวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค สวนดอกไม้ที่มีทุ่งดอกไม้ให้ชมตลอดทั้ง 4 ฤดูกาล สามารถเที่ยวได้ตลอดทั้งปี ในช่วงฤดูใบไม้ร่วงตลอดจนถึงปลายฤดูหนาวจะได้รับความนิยมมากเป็นพิเศษ เนื่องจากมีไฮไลท์การประดับไฟขนาดใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น เพลิดเพลินกับการแสดงไฟในหลากหลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็น อุโมงค์แสงไฟ (Tunnel Of Light) หรือการประดับไฟในน้ำ (Water Illumination)

เส้นทางจากศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ ไปชมเทศกาลแสงสี ณ สวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 1 ชั่วโมง 37 นาที ในระยะทาง 116 กิโลเมตร



รูปที่ 4.26 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ - สวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค
(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)

เส้นทางจากสวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค ไปที่พัก Hashima Daily Hotel ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 36 นาที ในระยะทาง 30.2 กิโลเมตร



รูปที่ 4.27 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางสวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค - Hashima Daily Hotel
(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)

นาโกย่า ศาลเจ้าโอสึคินง - ศาลเจ้าอะสึตะ จินงู - พิพิธภัณฑ์รถไฟ – เปลี่ยนบรรยากาศนั่งรถไฟชินคันเซ็น ชมทิวทัศน์สองข้างทาง – บุฟเฟ่ต์เมนูชาบูยักษ์



รูปที่ 4.28 ศาลเจ้าโอสึคันนง (Osu Kannon)

(ที่มา : <https://hiveminer.com/Tags/japan.nikond5000>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

เป็นหนึ่งในสามของศาลเจ้าบูชาเจ้าแม่กวนอิมที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น และเป็นวัดประจำตระกูล “โอตะ” นอกจากนี้ยังมีวัดบันโชจิซึ่ง “โทงาวะ อีเอะฮะสุ” เคยพักอยู่เมื่อครั้งเป็นตัวประกัน อันเป็นประวัติศาสตร์หน้าหนึ่งของย่านโอสึ Osu เป็นเมืองที่ผสมผสานระหว่างประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมสมัยใหม่ และยังเป็นจุดท่องเที่ยวยอดนิยมที่สุดของนาโกย่า ซึ่งนอกจากคนญี่ปุ่นแล้วนักท่องเที่ยวต่างชาติก็นิยมมาเยี่ยมชมเช่นกัน นักท่องเที่ยวจะได้เพลิดเพลินกับการช้อปปิ้ง ทานอาหาร และชมวัฒนธรรมโอตะอย่างเต็มอิมที่ย่านช้อปปิ้งเก่าแก่สมัย “เอโดะ” อย่าง Osu Shopping Arcade

เส้นทางจากที่พัก Hashima Daily Hotel ไปศาลเจ้าโอสึคันนง ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 35 นาที ในระยะทาง 32.2 กิโลเมตร



รูปที่ 4.29 ตัวอย่างแผนที่เส้นทาง Hashima Daily Hotel - ศาลเจ้าโอสึคันนง

(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)



รูปที่ 4.30 พิพิธภัณฑ์รถไฟ (SCMAGLEV and Railway Park)

(ที่มา : <https://www.japan-guide.com/e/e3314.html>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

พิพิธภัณฑ์รถไฟ (SCMAGLEV and Railway Park) เป็นพิพิธภัณฑ์ของบริษัท Central Japan Railways (JR Central) ที่เปิดให้เข้าชมในปี 2011 มีสิ่งที่น่าสนใจอย่างรถไฟที่เคยใช้งานมาแล้วมากกว่า 39 ขบวน ถูกนำมาจัดแสดงในพิพิธภัณฑ์แห่งนี้ ภายในถูกแบ่งออกเป็นห้องนิทรรศการต่างๆ เพื่อให้ผู้ที่สนใจสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและความก้าวหน้าของรถไฟความเร็วสูงของญี่ปุ่น ผู้เข้าชมสามารถสนุกและเพลิดเพลินกับการทดลองเป็นพนักงานเจ้าหน้าที่ให้บริการบนรถไฟจินกันเซ็นได้ด้วยตนเอง ในรถไฟจำลองอย่างชินกันเซ็นรุ่นแรก N700 หรือรถไฟอื่น และในส่วนอื่นๆ ของพิพิธภัณฑ์ยังมีสิ่งที่น่าสนใจไว้คอยให้บริการอีกมากมาย

เส้นทางจากศาลเจ้าโอสึคันนง ไปพิพิธภัณฑ์รถไฟ (SCMAGLEV and Railway Park) ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 29 นาที ในระยะทาง 20.9 กิโลเมตร



รูปที่ 4.31 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางศาลเจ้าโอสึคันนง ไปพิพิธภัณฑ์รถไฟ

(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)



รูปที่ 4.32 ตัวอย่างสถานีรถไฟนาโกย่า (Nagoya Station)
(ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=0RvS0Ly1MGY>)

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

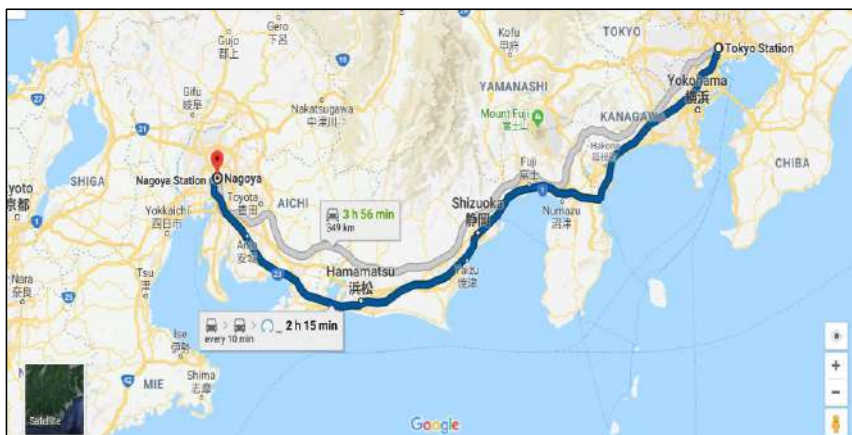
เป็นจุดศูนย์กลางของการให้บริการรถไฟ (JR Central) ภูมิภาคคันไซ หนาแน่นไปด้วยผู้คนมากมายที่หลั่งไหลมาใช้บริการไม่ขาดสายบริเวณรอบๆ สถานียังเต็มไปด้วยตึกสูงและแหล่งท่องเที่ยวสำคัญๆ เช่น สองตึกแลนด์มาร์คแห่งนาโกย่า JR Central Towers และ Midland Square ย่านศูนย์กลางการค้า คึกคักอย่าง Oasis 21 หรือฮิมปาร์คที่มีสถาปัตยกรรมสมัยเมจิอย่าง Meijimura เป็นต้น นอกจากนี้ภายในสถานีรถไฟ นาโกย่า ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับนักท่องเที่ยวที่รอการเดินทาง ให้บริการทั้งร้านอาหาร ร้านขายสินค้าที่ระลึก สินค้าแบรนด์ดัง เป็นต้น

เส้นทางจากพิพิธภัณฑ์รถไฟ ไปสถานีรถไฟนาโกย่า ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 27 นาที ในระยะทาง 16.2 กิโลเมตร



รูปที่ 4.33 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางพิพิธภัณฑ์รถไฟ ไปสถานีรถไฟนาโกย่า
(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)

เส้นทางจากสถานีรถไฟนาโกย่า - สถานีรถไฟโตเกียว ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 2 ชั่วโมง 15 นาที ในระยะทาง 366 กิโลเมตร



รูปที่ 4.34 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางสถานีรถไฟนาโกย่า – สถานีรถไฟโตเกียว
(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)

เส้นทางจากสถานีรถไฟโตเกียว ไปที่พัก Shinagawa Prince Hotel ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 15 นาที ในระยะทาง 366 กิโลเมตร



รูปที่ 4.35 ตัวอย่างแผนที่เส้นทางสถานีโตเกียว - Shinagawa Prince Hotel
(ที่มา : <https://www.google.com/maps>)

ตารางตรวจสอบเส้นทางการเดินทางด้วยรถไฟ

Time	Route	Fare	Seat Fee	UsefulLink
14:26	NAGOYA [Departure track No.14] Station timetable Add to favorite	7		Map Rent-a-car Hotel Restaurant
[104 Min]	SHINKANSEN HIKARI 522 Train timetable Interval timetable	¥6,260	Reserved seat: ¥4,6	
16:10	TOKYO [Arrival track No.18] Add to favorite	7		Map Rent-a-car Hotel Restaurant

รูปที่ 4.36 ตัวอย่างตารางเดินทางรถไฟชินคันเซ็น นาโกย่า - โตเกียว
(ที่มา : <https://www.hyperdia.com>)

SHINKANSEN HIKARI 522 SHIN-OSAKA - TOKYO				
Station	Arrival time	Departure Time	Track No.	Distance
SHIN-OSAKA		13:16	23	0.0km
KYOTO	13:31	13:32	12	39.0km
MAIBARA	13:52	13:57		106.7km
GIFU-HASHIMA	14:11	14:13		156.3km
NAGOYA	14:25	14:26	14	186.6km
TOYOHASHI	14:45	14:46		259.0km
SHIN-YOKOHAMA	15:51	15:52		523.8km
SHINAGAWA	16:03	16:04		545.8km
TOKYO	16:10		18	552.6km
Business day : All days				

รูปที่ 4.37 ตัวอย่างตารางบอกเวลาและระยะทางรถไฟชินคันเซ็น
(ที่มา : <https://www.hyperdia.com>)

ขั้นตอนที่ 3 ทำการยืนยันรายการนำเที่ยว

ตรวจสอบรายการนำเที่ยวที่ถูกเรียบเรียงขึ้นมาใหม่จากบริษัทนำเที่ยวในญี่ปุ่นตอบกลับมาเป็นใบ Confirm เมื่อตรวจสอบได้รายการนำเที่ยวที่ต้องการแล้วให้ทำการยืนยันเพื่อขอราคาในการคิดต้นทุน กำไรขาดทุน และราคาขาย

ขั้นตอนที่ 4 วิธีการคิดราคาขาย

ตัวอย่างวิธีการคิดราคาขาย

ราคาเส้นทางนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น โปรแกรม Shinkansen Autumn Fall in love

ที่	รายการ	ราคา (เยน)	อัตราแลกเปลี่ยน	ราคา (บาท)
1	LAND			
	Hotel	34,035	0.28	9,529.8
	Lunch (x2)	7,980	0.28	2,234.4
	Driver	10,000	0.28	2,800
	Other	14,985	0.28	4,195.8
2	Entrance Fee			
	กินคะคุจิ	400	0.28	112
	สวนทาบะนะ	2,300	0.28	644
	พิพิธภัณฑ์รถไฟ	1,000	0.28	280
3	TICKET			
	ตั๋วเครื่องบิน			14,000
	ตั๋วรถไฟชินคันเซ็น			7,940
4	ค่าดำเนินงาน			4,457
รวม				46,193
ราคาขาย 47,999		กำไร/ทำน 1,806		

ตารางที่ 4.2 ตัวอย่างตารางคำนวณราคาขาย, ต้นทุน, กำไร

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินเยน ณ วันที่ 2 ตุลาคม 2561

* ราคาตั๋วเครื่องบินอ้างอิงราคาจากเว็บไซต์ www.airasia.com ณ วันที่ 2 ตุลาคม 2561

* ราคาตั๋ว JR Pass ได้ทำการสอบถามและอ้างอิงราคาจากเว็บไซต์ <https://lostripthailand.com> ณ วันที่ 3 ตุลาคม 2561

ขั้นตอนที่ 5 การนำเสนอขายออกสู่ตลาด

นำโปรแกรมนำเที่ยวขายสู่ตลาดออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ เฟสบุ๊ก ไลน์ หรือขายผ่านหน้าร้านที่มีพนักงานขายให้บริการแก่ลูกค้าที่มาติดต่อขอซื้อไม่ว่าจะเป็นลูกค้าاجر หรือตัวแทนจัดจำหน่าย เมื่อลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อฝ่ายขายจะทำการส่งข้อมูลการเดินทางให้ลูกค้าได้ทราบ

ขั้นตอนที่ 6 บริการหลังการขาย

จัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ในการประกอบนำเที่ยวให้กับลูกค้าและหัวหน้าทัวร์ เช่น โปรแกรมนำเที่ยว บัญชีเช็คกระเป๋ าใบกงสุลการกร ใบตม. ขอเข้าเมือง เอกสารสำคัญที่หัวหน้าทัวร์ต้องใช้ในการประกอบนำเที่ยว เมื่อถึงกำหนดการเดินทางพนักงานที่มีหน้าที่ในการส่งกรุ๊ปทัวร์จะคอยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่สนามบิน เช่น ตรวจรายชื่อผู้เดินทาง ดูป้ายชื่อกระเป๋า ยกสัมภาระที่ต้องโหลด เป็นต้น

รูปแบบโปรแกรมนำเที่ยว

รูปที่ 4.38 ตัวอย่างแบนเนอร์ในการขาย

โปรแกรม Shinkansen Autumn Fall in love 5D3N

สัมผัสประสบการณ์นั่งรถไฟ “ชินคันเซ็น” ชมทิวทัศน์ผ่านเส้นทางภูเขาไฟฟูจิ

ชมการแสดงเทศกาลแสงไฟ

อมร่อยจู้กับ บุฟเฟ่ต์ชาบูยักษ์

ซอปปิงอิสระเต็มวัน !!

สายการบิน Air Asia

ไฮไลท์ เดินเที่ยวย่านเมืองเก่าเกียวโต ย่านกิน

ประเทศ ญี่ปุ่น (เกียวโต, นาโกย่า, โตเกียว)

ลอดซุ้มประตูศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ

ระยะเวลา 5D3N ราคาเริ่มต้น 47,999

เปิดประสบการณ์นั่งรถไฟความเร็วสูง

กำหนดการเดินทาง กันยายน - พฤศจิกายน

วันแรก	กรุงเทพฯ - สนามบินดอนเมือง
13.30 น.	พร้อมกันที่สนามบินนานาชาติดอนเมือง ชั้น 3 อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศเคาร์เตอร์สายการบิน AIR ASIA เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ คอยให้การต้อนรับ และอำนวยความสะดวกในการเช็คอิน
14.15 น.	เดินป่าสู่เมืองโอซาก้า ประเทศญี่ปุ่น บริการอาหาร และเครื่องดื่มบนเครื่อง
21.40 น.	เดินทางถึง สนามบิน โอซาก้า หลังผ่านพิธีการตรวจคนเข้าเมืองนำท่านเดินทางสู่ที่พัก
ที่พัก	KANKU JOYTEL HOTEL หรือระดับเดียวกัน
วันที่สอง	วัดคินคะคุจิ - พระราชวังเกียวโต - ย่านกิน - ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ – เทศกาลแสงสี สวนนาบะนะ ซาโตะ - นาโกย่า

เช้า บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม จากนั้นเดินทางสู่ **วัดคินคะคุจิ หรือ ปราสาททอง** สร้างโดยโชกุน อาซึกะ โยชิมีสึ เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อน ต่อมาบุตรชายของท่านได้



ดัดแปลงให้เป็นวัด แต่ปราสาทเดิมได้ถูกไฟไหม้ในปี พ.ศ.2493 และสร้างขึ้นใหม่เมื่อปี พ.ศ.2498 ปราสาทโดยรอบปิดด้วยทองคำเปลวอย่างสวยงาม ให้ท่านได้ดื่มด่ำกับความสะอาดใสของสระน้ำที่สามารถสะท้อนให้เห็นภาพตัวปราสาทได้อย่างงดงาม จากนั้นนำท่านสู่ **พระราชวังเกียวโต** ในอดีตเคยเป็นที่ประทับขององค์

พระจักรพรรดิมาตั้งแต่สมัยเกียวโตยังเป็นเมืองหลวงของประเทศก่อนจะย้ายไปยังโตเกียว เช่นปัจจุบัน พระราชวังเกียวโตตั้งอยู่ในพื้นที่สวนอันกว้างขวางที่เรียกว่า Kyoto Gyoen ภายในสวนแห่งนี้ยังเป็นที่ตั้งของพระราชวัง Sento Imperial Palace อีกด้วย จากนั้นนำท่านสู่ **ย่านกิน** ย่านบันเทิงยามค่ำคึกคักที่มีชื่อเสียงของเกียวโต เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวจากทั่วทุกมุมโลกต่างมุ่งหวังว่าจะได้พบ “เกอิชา” ที่ไม่ได้ออกมาให้พบเห็นได้ง่ายๆ ไฮไลท์ของย่านนี้จะอยู่ที่ถนน ฮานามิ โคจิ ซึ่งเป็นถนนเส้นเล็กๆ ขาวไม่ถึงหนึ่งกิโลเมตรแต่เต็มไปด้วย

ด้วย ร้านอาหาร ร้านน้ำชา ภัตตาคารที่ตกแต่งแบบโบราณแต่ดูหรูหรา หลายร้านในย่านนี้จะ
มี “เกอิชา” มากมายให้บริการ **จากนั้นอิสระให้ท่านได้เลือกซื้อของที่ระลึกตามอัธยาศัย**

เที่ยง

บริการอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย

นำท่านชม **ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ** ที่สถิตของพระแม่โพสพ เทพเจ้าที่เป็นที่นับถือยิ่งของ
ประชาชนที่มาสักการะขอพร ให้มีความเป็นอยู่อุดมสมบูรณ์ของเรื่องพืชพันธุ์ธัญญาหาร นำ
ท่านสักการะ พระแม่โพสพ และเทพจึงจอกที่ชาวญี่ปุ่นเชื่อว่าเป็น ทูตสวรรค์ ผู้คอยนำ
ข่าวสารจากสรวงสวรรค์ลงมายังโลกมนุษย์
ท่านจะได้ตื่นตากับรูปปั้นของเทพจึงจอก ที่มี
จำนวนมากมาย จากนั้น นำท่านเดินทางสู่
เมืองนาโกย่า นำท่านชม **เทศกาลแสงสี**



Nabana no Sato Winter Illumination ณ

สวนนาบะนะ ซาโตะ ชิมพาร์ค สวนดอกไม้

ที่มีทุ่งดอกไม้ให้ชมตลอดทั้ง 4 ฤดูกาล สามารถเที่ยวได้ตลอดทั้งปีในช่วงฤดูใบไม้ร่วงตลอด
จนถึงปลายฤดูหนาว จะได้รับความนิยมมากเป็นพิเศษเนื่องจากมีไฮไลท์การประดับไฟขนาด
ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น อิสระให้ท่านได้เพลิดเพลินกับการแสดงไฟในหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น
จะเป็น อุโมงค์แสงไฟ (Tunnel of Light) หรือการประดับไฟในน้ำ (Water Illumination) **
อิสระอาหารค่ำตามอัธยาศัย**

พักที่

HASHIMA DAILY HOTEL หรือระดับเดียวกัน

วันที่สาม	ศาลเจ้าโอสึคันนง - พิพิธภัณฑ์รถไฟ – เปลี่ยนบรรยากาศนั่งรถไฟชินคันเซ็น – บุป เฟต์เมนูชาบูยักษ์
-----------	--

เช้า

บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม นำท่านเดินทางสู่ **ศาลเจ้าโอสึคันนง** เป็นหนึ่ง
ในสามของศาลเจ้าบูชาเจ้าแม่กวนอิมที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น และเป็นวัดประจำตระกูล “โอตะ”



นอกจากนี้ยังมีวัดบันโชจิซึ่ง “โทคุงาวะ อิเอะฮาสึ” เคย
พักอยู่เมื่อครั้งเป็นตัวประกัน อันเป็นประวัติศาสตร์หน้า
หนึ่งของย่านโอสึ Osu เป็นเมืองที่ผสมผสานระหว่าง
ประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมสมัยใหม่ และยังเป็นจุด
ท่องเที่ยวยอดนิยมที่สุดของนาโกย่า ซึ่งนอกจากคนญี่ปุ่น
แล้วนักท่องเที่ยวต่างชาติก็นิยมมาเยี่ยมชมเช่นกัน

นักท่องเที่ยวจะได้เพลิดเพลินกับการช้อปปิ้ง ทานอาหาร และชมวัฒนธรรมโอตะอย่างเต็ม

อิมที่ย่านช้อปปิ้งเก่าแก่สมัย “เอโดะ” อย่าง **Osu Shopping Arcade** นำท่านเดินทางสู่ **พิพิธภัณฑ์รถไฟ** เป็นพิพิธภัณฑ์ที่อยู่ในความดูแลของบริษัท Central Japan Railway (JR CENTRAL) เปิดให้บริการในปี ค.ศ.2011 เป็นศูนย์ให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและความก้าวหน้าเรื่องรถไฟ ความเร็วสูงของญี่ปุ่น ภายในมีนิทรรศการเกี่ยวกับประวัติของรถไฟทุกขบวนทั้งปลดประจำการและรถไฟรุ่นใหม่ ๆ ให้ได้ชมกัน



เที่ยง บริการอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย เดินทางสู่ **สถานีรถไฟนาโกย่า** เพื่อเดินทางสู่ **โตเกียว** ก่อนขึ้นขบวนรถไฟ ท่านสามารถเลือกซื้ออาหารและเครื่องดื่มในสถานีมารับประทานบนขบวนรถไฟได้ เช่น “เบนโตะ” ข้าวกล่องขึ้นชื่อสไตล์ญี่ปุ่น และเมนูอื่นๆ ในขบวนรถไฟยังมีบริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มจากพนักงานให้ท่านได้เลือกซื้ออีกด้วย (เพื่อความแน่นอนในการเลือกอาหารที่มีความหลากหลายและไม่ต้องเสี่ยงดวงเรื่องอาหารบนขบวนรถไฟจะมีบริการหรือไม่ท่านควรเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการด้วยตนเองดีที่สุด) ประเทศญี่ปุ่นขึ้นชื่อเรื่องการเดินทางตรงต่อเวลาคณะ



ผู้เดินทาง **ควรเตรียมความพร้อมก่อนขึ้นขบวนรถไฟครั้งช่วงโมง** เพื่อป้องกันความผิดพลาดในกรณีตกเที่ยวเดินทาง เมื่อรถไฟทะยานสู่มหานครโตเกียว ตลอดสองข้างทางของท่านจะได้เพลิดเพลินกับความสวยงามของต้นไม้หลากสีในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสีกับบรรยากาศที่ช่วยให้หลงใหลผ่านภูเขาไฟฟูจิ สัญลักษณ์แห่งดินแดนอาทิตย์อุทัย เมื่อถึงจุดหมาย

ปลายทาง **สถานีโตเกียว** นำท่านกลับสู่ที่พักอิสระตามอัชฌาศัย

พักที่ SHINAGAWA PRINCE HOTEL หรือระดับเดียวกัน

ค่ำ รับประทานอาหารค่ำ ณ ห้องอาหารของโรงแรม ให้ท่านได้อิ่มอร่อยกับมื้อพิเศษที่มีชาบูยักษ์ให้ท่านได้ลิ้มลองรสชาติปู พร้อมน้ำจิ้มสไตล์ญี่ปุ่นอย่างจุใจ

วันที่สี่ อิสระเลือกช้อปปิ้งเต็มวัน หรือเลือกซื้อทัวร์ดิสนีย์แลนด์

เช้า บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม อิสระเต็มวัน ให้ท่านอิสระช้อปปิ้งหรือเดินทางสู่สถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ โดยมีไกด์คอยให้คำแนะนำในการเดินทาง อาทิ

- **ศาลเจ้าเมจิ** เป็นศาลเจ้าหลวงในศาสนาชินโต ที่สร้างขึ้นเพื่ออุทิศและเป็นที่สถิตยวิญญานขององค์สมเด็จพระจักรพรรดิเมจิ ซึ่งเป็นจักรพรรดิที่มีความสำคัญกับประเทศญี่ปุ่นยุคปัจจุบันเป็นอย่างยิ่ง และได้รับความเคารพจากชาวญี่ปุ่นยุคปัจจุบันมากที่สุด
- **ย่านฮาราจูกุ แหล่งรวมเสื้อผ้า เครื่องประดับ รองเท้า ของวัยรุ่นญี่ปุ่น** หากคุณคือคนที่กำลังมองหาซื้อเสื้อผ้าแบบแปลกๆ หรือต้องการหาซื้อเสื้อผ้าแนว Cost Play ท่านยังสามารถหาได้จากที่นี่อีกด้วย หรือถ้าต้องการเห็นวัยรุ่นญี่ปุ่นแต่งตัวแบบแปลกๆ ก็สามารถมาได้ที่นี่ได้ จะมีวัยรุ่นญี่ปุ่นน่ารักๆ เดินกันเต็มถนนเหมือนกับถนนสายแบรนด์เนมโอโมโตะซานโดะ นอกจากนั้นแล้ว ท่านยังได้ช้อปปิ้งสินค้าแบรนด์ดังระดับโลก อาทิ **CHANNEL, Dior, LOUIS VULTTON, ZARA, GAP** หรือสาวก **ONITSUKA TIGER** ที่ต้องการหารองเท้าแบบต้นฉบับ **MADE IN JAPAN** ที่ **SHOP** นี้มีแบบให้เลือกสรรมากมาย อีกทั้งยังมีร้านขายตุ๊กตา **KITTY DORAEMON** หรือตุ๊กตา **LINE** สุดแสนน่ารักไว้คอยเอาใจคุณหนู อีกทั้งยังมี **SHOP** ใหญ่ของ กระเป๋าสุดฮิต **BAO BAO ISSEY MIYAKE, เสื้อ COMME DES GARCONS** อีกด้วย
- **ย่านชิบูย่า** ศูนย์กลางแฟชั่นวัยรุ่นในโตเกียวหามุมถูกใจถ่ายภาพคู่ไว้เป็นที่ระลึกกับ “ฮาจิโกะ” รูปปั้นสุนัขแสนรู้ที่กลายเป็นจุดนัดพบยอดนิยมสำหรับหนุ่มสาวโตเกียว อัปเดตแฟชั่นสไตล์โตเกียวที่ตึก (109) อิจิมารุคิว ทั้งเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เครื่องประดับและแฟชั่นชั้นนำของญี่ปุ่นในฤดูกาลต่างๆ อีกมากมาย หรือหากท่านใดมีความประสงค์จะเลือกซื้อดิสนีย์แลนด์เพิ่ม **ท่านละ 2,700.- บาท (ไม่รวมค่าเดินทาง)** ดิสนีย์แลนด์โลกแห่งจินตนาการของราชาการ์ตูนญี่ปุ่น ซึ่งเป็นดิสนีย์แลนด์แห่งแรกที่สร้างนอกประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสร้างขึ้นในปี พ.ศ.2526 จากการถมทะเลและใช้ทุนสร้างกว่า 600 ล้านบาท ให้ท่านสนุกสนานกับเครื่องเล่นนานาชนิด (ไม่จำกัดจำนวนการเล่น) พงศกฤทัยในดินแดนต่างๆ ให้ท่านเล่นเครื่องเล่นตัวใหม่จากภาพยนตร์การ์ตูนเรื่องดัง **Toy Story** ชมฉากรบกลางทะเลคาริเบียนในดินแดนโจรสลัดจากภาพยนตร์ **The Pirate of Caribbean** เข้าวัดภัยกับบ้านผีสิงใน **Haunted Mansion** สัมผัสความน่ารักของตุ๊กตาเด็กนานาชาติในโลกใบเล็ก **Small World** ชมภาพยนตร์สามมิติ **The Invention of the Year** ให้ท่านได้สนุกสนานพร้อมกับการจับจ่ายเลือกซื้อสินค้าที่ระลึกน่ารักในดิสนีย์แลนด์อีกทั้งยังจะได้



สัมผัสกับตัวการ์ตูนเอกจากวอลดิสนีย์ อย่าง มิกกี้เมาส์ มินนี่เมาส์ พร้อมผองเพื่อนการ์ตูน
อีกมากมายสนุกกับการจับจ่ายซื้อของที่ระลึกน่ารักในดิสนีย์แลนด์ **ท่านสามารถใช้บัตร
JR Pass ในการเดินทางรถโดยสารสาธารณะของกลุ่มบริษัท JR ทุกประเภท เช่น รถไฟ
ทุกขบวนของ JR รถไฟชินคันเซ็น (ยกเว้นชินคันเซ็นขบวน โนโซมิ และ มิซูโฮะ) เรือ
เฟอร์รี่ รถบัส รถไฟใต้ดิน ได้ทั่วประเทศโตเกียว อิสระอาหารกลางวัน และอาหารค่ำ ตาม
อัธยาศัย**

พักที่ **SHINAGAWA PRINCE HOTEL** หรือระดับเดียวกัน

วันที่ทำ	สนามบินนาริตะ - กรุงเทพฯ สนามบินดอนเมือง
09.15 น.	เหินฟ้าสู่กรุงเทพฯ โดยสายการบินแอร์ เอเชีย บริการอาหารและเครื่องดื่มบนเครื่อง
140.5 น.	ถึงสนามบินดอนเมือง โดยสวัสดิภาพ

อัตราค่าบริการ **บริการนำดื่มวันละ 1 ขวดในวันที่มีรายการท่องเที่ยว**

*****ค่าบริการข้างต้น ยังไม่รวมค่าทิปคนขับรถ หัวหน้าทัวร์ และมัดกุเทศ์ท้องถิ่นท่านละ 1,500 บาท/**

ทริป/ต่อท่าน***

**** ราคาเด็กอายุไม่ถึง 2 ขวบ 10,000 บาท****

การเดินทางในแต่ละครั้งจะต้องมีผู้โดยสารจำนวน 30 ท่านขึ้นไป ถ้าผู้โดยสารไม่ครบจำนวนดังกล่าว
บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเลื่อนการเดินทาง หรือเปลี่ยนแปลงราคา
หมายเหตุ ตัวเมื่อออกแล้ว ไม่สามารถคืนได้ อันเนื่องจากเงื่อนไขของสายการบิน

จากมาตรการยกเว้นวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่นให้กับคนไทย ผู้ที่ประสงค์จะพำนักระยะสั้นในประเทศญี่ปุ่นไม่เกิน 15
วัน ไม่ว่าจะด้วยวัตถุประสงค์เพื่อการท่องเที่ยว เยี่ยมญาติ หรือธุรกิจ จะต้องยื่นเอกสารในขั้นตอนการตรวจเข้า
เมือง เพื่อยืนยันการมีคุณสมบัติการเข้าประเทศญี่ปุ่น* ดังต่อไปนี้

1. ตัวเครื่องบินขาออกจากประเทศญี่ปุ่น ทางทัวร์จัดเตรียมให้
2. สิ่งที่ยืนยันว่าท่านสามารถรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างที่ท่านอยู่ในประเทศญี่ปุ่นได้ (เช่น
เงินสด บัตรเครดิต เป็นต้น)
3. ชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขติดต่อในระหว่างที่ท่านอยู่ในประเทศญี่ปุ่น (เช่น คนรู้จัก โรงแรม และอื่นๆ) ทาง
ทัวร์จัดเตรียมให้
4. กำหนดการเดินทางระหว่างที่ท่านอยู่ในประเทศญี่ปุ่น ทางทัวร์จัดเตรียมให้

อัตราค่าบริการนี้รวม

- | | |
|--|---|
| ☒ ค่าตัวเครื่องบินไป-กลับ พร้อมคณะ | ☒ ค่าภาษีสนามบินทุกแห่งที่มี |
| ☒ ค่าตั๋วรถไฟ JR PASS | ☒ ค่ารถรับ-ส่ง และนำเที่ยวตามรายการ |
| ☒ ค่าน้ำหนักกระเป๋าสัมภาระท่านละไม่เกิน 20 กก. | ☒ ค่าเข้าชมสถานที่ต่างๆ ตามรายการ |
| ☒ ค่าที่พักตามที่ระบุในรายการ พักห้องละ 2 ท่าน | ☒ ค่าอาหารตามมือที่ระบุในรายการ |
| ☒ ค่าจ้างมัคคุเทศก์คอยบริการตลอดการเดินทาง | |
| ☒ ค่าประกันอุบัติเหตุระหว่างเดินทาง วงเงินท่านละ 1,000,000 บาท (เงื่อนไขตามกรมธรรม์) | |

อัตราค่าบริการนี้ไม่รวม

- ☒ ค่าธรรมเนียมวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่น (เพราะรัฐบาลประกาศยกเว้นวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่นให้กับคนไทย ผู้ที่ประสงค์จะพำนักระยะสั้นในประเทศญี่ปุ่นไม่เกิน 15 วัน) ****ถ้ากรณีที่ทางรัฐบาลประกาศให้กลับมาใช้วีซ่า ผู้เดินทางจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำวีซ่าเพิ่ม ท่านละ 1,700 บาท****
- ☒ ค่าใช้จ่ายส่วนตัวนอกเหนือจากรายการที่ระบุ เช่น ค่าทำหนังสือเดินทาง ค่าโทรศัพท์ ค่าโทรศัพท์ทางไกล ค่าอินเตอร์เน็ต ค่าซักรีด มินิบาร์ในห้อง รวมถึงค่าอาหารและเครื่องดื่มที่สั่งเพิ่มนอกเหนือรายการ (กรุณาสอบถามจากหัวหน้าทัวร์ก่อนการใช้บริการ)
- ☒ **ค่าทิปคนขับรถ หัวหน้าทัวร์ และมัคคุเทศก์ท้องถิ่น ท่านละ 1,500 บาท/ทริป/ต่อท่าน**
- ☒ ค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% และภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%
- ☒ ค่าธรรมเนียมวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่น (เพราะรัฐบาลประกาศยกเว้นวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่นให้กับคนไทย ผู้ที่ประสงค์จะพำนักระยะสั้นในประเทศญี่ปุ่นไม่เกิน 15 วัน)

เงื่อนไขการชำระค่าบริการ

1. นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องชำระเงินมัดจำเป็นเงินจำนวน 10,000 บาทต่อท่านเพื่อสำรองที่นั่ง
2. นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องชำระเงินค่าบริการส่วนที่เหลือทั้งหมดก่อนวันเดินทางอย่างน้อย 21 วัน กรณีนักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ไม่ชำระเงิน หรือชำระเงินไม่ครบภายในกำหนด รวมถึงกรณีเช็คของท่านถูกปฏิเสธการจ่ายเงินไม่ว่ากรณีใดๆ ให้ถือว่านักท่องเที่ยวละสิทธิการเดินทางในทัวร์นั้นๆ
3. การติดต่อใดๆ กับทางบริษัทเช่น แฟกซ์ อีเมลล์ หรือจดหมายฯ ต้องทำในวันเวลาทำการของทางบริษัทดังนี้ วันจันทร์ ถึงศุกร์ เวลา 9.00 น. - 18.00 น. และเสาร์ เวลา 9.00 น. - 14.00 น. นอกจากวันเวลาดังกล่าวและวันหยุดนักขัตฤกษ์ที่รัฐบาลประกาศในปีนั้นๆ ถือว่าเป็นวันหยุดทำการของทางบริษัท

เงื่อนไขการยกเลิกการเดินทาง

1. กรณีที่นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องการขอยกเลิกการเดินทาง หรือเลื่อนการเดินทาง นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ (ผู้มีชื่อในเอกสารการจอง) จะต้องแฟกซ์อีเมลล์ หรือเดินทางมาเซ็นเอกสาร

การยกเลิกที่บริษัทอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อแจ้งยกเลิกการจองกับทางบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร ทางบริษัทไม่รับยกเลิกการจองผ่านทางโทรศัพท์ไม่ว่ากรณีใดๆ

2. กรณีนักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องการขอรับเงินค่าบริการคืน นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ (ผู้มีชื่อในเอกสารการจอง) จะต้องแฟกซ์ อีเมลล์ หรือเดินทางมาเซ็นเอกสารการขอรับเงินคืนที่บริษัทอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อทำเรื่องขอรับเงินค่าบริการคืน โดยแนบหนังสือมอบอำนาจพร้อมหลักฐานประกอบการมอบอำนาจ หลักฐานการชำระเงินค่าบริการต่างๆ และหน้าสมุดบัญชีธนาคารที่ต้องการให้นำเงินเข้าให้ครบถ้วน โดยมีเงื่อนไขการคืนเงินค่าบริการดังนี้

1. ยกเลิกก่อนวันเดินทาง 30 วัน คืนเงินค่าบริการร้อยละ 100 ของค่าบริการที่ชำระแล้ว
2. ยกเลิกก่อนวันเดินทางไม่น้อยกว่า 15 วัน คืนเงินค่าบริการร้อยละ 50 ของเงินค่าบริการ
3. ยกเลิกก่อนวันเดินทางน้อยกว่า 15 วัน ไม่คืนเงินค่าบริการที่ชำระแล้วทั้งหมด

ทั้งนี้ ทางบริษัทจะหักค่าใช้จ่ายที่ได้จ่ายจริงจากค่าบริการที่ชำระแล้วเนื่องในการเตรียมการจัดการนำเที่ยวให้แก่นักท่องเที่ยว เช่น การสำรองที่นั่งตัวเครื่องบิน การจองที่พัก ฯลฯ

3. การเดินทางที่ต้องการันตีมัดจำหรือซื้อขาดแบบมีเงื่อนไข หรือเที่ยวบินเหมาลำ Charter Flight หรือ Extra Flight กับสายการบิน หรือผ่านตัวแทนในประเทศหรือต่างประเทศ จะไม่มีการคืนเงินมัดจำหรือค่าบริการทั้งหมด

4. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการเดินทางกรณีมีนักท่องเที่ยวเดินทางไม่ถึง 15 คน
5. หากนักท่องเที่ยวไม่มีการนำ Exchange Order ไปเปลี่ยนเป็นบัตร JR Pass และต้องการขอเงินคืน นักท่องเที่ยวต้องนำ Exchange Order มาทำเรื่อง Refund ภายในระยะเวลา 90 วัน นับจากวันที่ทางบริษัทฯ ออกให้ มิฉะนั้น Exchange Order ฉบับนั้นจะกลายเป็นโมฆะ ไม่สามารถนำมาใช้ได้ และไม่สามารถนำกลับมาทำ Refund ได้

หมายเหตุ

1. อัตราค่าธรรมเนียมการทำ REFUND 20% จากราคาหน้าตั๋วเต็มจำนวน (ค่าเงินเยน) ของประเภทนั้นๆ ต่อ 1 ใบ กรณีขอทำการ Refund (ขอคืนเงิน กรณีลูกค้ายกเลิกการเดินทาง) ระยะเวลาในการทำเงินคืน 6 เดือน ต้องส่งคืน Exchange Order มาที่บริษัท เพื่อทำการขอ Refund ภายใน 90 วัน นับจากวันที่สั่งซื้อ กรุณาจัดส่งแบบ ลงทะเบียน หรือ EMS เพื่อป้องกันการสูญหาย เพราะถ้า Exchange Order สูญหาย หรือฉีกขาด จะไม่สามารถนำมาทำ refund ได้

2. ถ้า Exchange Order หรือ บัตร JR Pass สูญหาย หรือ ถูกขโมย ทางเราไม่สามารถออกบัตรใบใหม่ทดแทนให้ได้ และไม่สามารถทำเรื่องคืนเงินให้ได้เช่นกัน

เงื่อนไขและข้อกำหนดอื่นๆ

1. ทัวرنี้นี้สำหรับผู้มีวัตถุประสงค์เพื่อการท่องเที่ยวเท่านั้น
2. ทัวرنี้นี้เป็นทัวร์แบบเหมา หากท่านไม่ได้ร่วมเดินทางหรือใช้บริการตามที่ระบุไว้ในรายการไม่ว่าบางส่วนหรือทั้งหมด หรือถูกปฏิเสธการเข้า – ออกเมืองด้วยเหตุผลใดๆ ทางบริษัทจะไม่คืนเงินค่าบริการไม่ว่าบางส่วนหรือทั้งหมดให้แก่ท่าน
3. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการเดินทางในกรณีที่มียกนักท่องเที่ยวร่วมเดินทางน้อยกว่า 15 ท่าน โดยจะแจ้งให้กับนักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนการเดินทาง สำหรับประเทศที่ไม่มีวีซ่า และอย่างน้อย 10 วันก่อนการเดินทางสำหรับประเทศที่มีวีซ่า แต่หากทางนักท่องเที่ยวทุกท่านยินดีที่จะชำระค่าบริการเพิ่มจากการที่มีนักท่องเที่ยวร่วมเดินทางน้อยกว่าที่ทางบริษัทกำหนดเพื่อให้คณะเดินทางได้ ทางเรายินดีที่จะให้บริการต่อไป
4. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ไม่รับผิดชอบค่าเสียหายจากความผิดพลาดในการสะกดชื่อ นามสกุล คำนำหน้าชื่อ เลขที่หนังสือเดินทาง และอื่นๆ เพื่อใช้ในการจองตั๋วเครื่องบิน ในกรณีที่นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่มิได้ส่งหน้าหนังสือเดินทางให้กับทางบริษัทพร้อมการชำระเงินมัดจำ
5. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายการการเดินทางตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ภูมิอากาศ และเวลา ณ วันที่เดินทางจริงของประเทศที่เดินทาง ทั้งนี้ บริษัทจะคำนึงถึงความปลอดภัยของนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นสำคัญ
6. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ไม่รับผิดชอบใดๆ ต่อความเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่เพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวที่มีได้เกิดจากความผิดของทางบริษัท เช่น ภัยธรรมชาติ การจลาจล การนัดหยุดงาน การปฏิบัติ อุบัติเหตุ ความเจ็บป่วย ความสูญหายหรือเสียหายของสัมภาระ ความล่าช้า เปลี่ยนแปลง หรือการบริการของสายการบิน เหตุสุดวิสัยอื่น เป็นต้น
7. อัตราค่าบริการนี้คำนวณจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ทางบริษัทเสนอราคา ดังนั้น ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ค่าตั๋วเครื่องบิน ค่าภาษีเชื้อเพลิง ค่าประกันภัยสายการบิน การเปลี่ยนแปลงเที่ยวบิน ฯลฯ
8. มัคคุเทศก์ พนักงาน หรือตัวแทนของทางบริษัท ไม่มีอำนาจในการให้คำสัญญาใดๆ แทนบริษัท เว้นแต่มีเอกสารลงนามโดยผู้มีอำนาจของบริษัทกำกับเท่านั้น

9. การนำ Exchange Order ไปแลกเป็นบัตร JR Pass ที่ JR Ticket Office นักท่องเที่ยวจะต้องแสดงหนังสือเดินทางกับเจ้าหน้าที่ด้วย หากวิชาของท่านระบุวัตถุประสงค์ในการเดินทางเป็นอย่างอื่น อาทิ เช่น TRAINEE, ENTERTAINER, REENTRY PERMIT หรืออื่นๆ นอกเหนือจาก TEMPORARY VISTIOR ท่านจะไม่สามารถแลกเป็นบัตร JR Pass ได้

ข้อแนะนำก่อนการเดินทาง

1. กรูณาแยกของเหลว เจล สเปรย์ ที่จะนำติดตัวขึ้นเครื่องบิน ต้องมีขนาดบรรจุภัณฑ์ไม่เกิน 100 มิลลิลิตรต่อชิ้น และรวมกันทุกชิ้นไม่เกิน 1,000 มิลลิลิตร โดยแยกใส่ถุงพลาสติกใสซึ่งมีซิปล็อคปิดสนิท และสามารถนำออกมาให้เจ้าหน้าที่ตรวจได้อย่างสะดวก ณ จุดเอ็กซ์เรย์ อนุญาตให้ถือได้ท่านละ 1 ใบเท่านั้น ถ้าสิ่งของดังกล่าวมีขนาดบรรจุภัณฑ์มากกว่าที่กำหนดจะต้องใส่กระเป๋าใบใหญ่และฝากเจ้าหน้าที่โหลดใต้ท้องเครื่องบินเท่านั้น
2. สิ่งของที่มีลักษณะคล้ายกับอาวุธ เช่น กรรไกรตัดเล็บ มีดพก แหวน อุปกรณ์กีฬาฯ จะต้องใส่กระเป๋าใบใหญ่และฝากเจ้าหน้าที่โหลดใต้ท้องเครื่องบินเท่านั้น
3. ประเทศญี่ปุ่น มีกฎหมายห้ามนำผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากพืช และเนื้อสัตว์ทุกชนิดเข้าประเทศ เช่น ผัก ผลไม้สด ไข่ เนื้อสัตว์ ไข่ไก่ ไข่ไก่ ไข่ไก่ เพื่อเป็นการป้องกันโรคติดต่อที่จะมาจากสิ่งเหล่านี้ หากเจ้าหน้าที่ตรวจพบ จะต้องเสียค่าปรับในอัตราที่สูงมาก

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลของโครงการ

5.1.1 จากการปฏิบัติงานในครั้งนี้ผู้จัดทำได้เรียนรู้วิธีการทำงานในหลายๆ ฝ่ายของสถานประกอบการและนำความรู้ที่ได้มาต่อยอดในการจัดทำโครงการงานสหกิจ เนื้อหาในเล่มจะเป็นการเรียบเรียงวิธีการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่นเส้นทาง เกียวโต นาโกย่า โตเกียว มีจุดเด่นคือ การเพิ่มรายการนำเที่ยวโดยสารบางเส้นทางด้วยรถไฟ “ชินคันเซ็น” ในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสีของเดือนกันยายนถึง พฤศจิกายน เป็นระยะเวลา 5 วัน 3 คืน ในราคา 47,999 บาท ซึ่งยังแสดงขั้นตอนการวางแผนเส้นทางนำเที่ยว วิธีการคิดราคาขาย วิธีการซื้อบัตรโดยสาร “รถไฟชินคันเซ็น” และสายการบิน การนำเสนอขาย ตลอดจนการบริการหลังการขายที่ดีต่อลูกค้า เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจจะศึกษาหรือต้องการนำไปเป็นคู่มือในการท่องเที่ยวประเทศญี่ปุ่น ทำให้สถานประกอบการมีโปรแกรมนำเที่ยวรูปแบบใหม่ๆ เกิดขึ้นเพื่อนำเสนอขายต่อลูกค้า

ข้อมูลในการจัดทำโปรแกรมผู้จัดทำได้ทำการศึกษาอย่างละเอียดจากหนังสือ อินเทอร์เน็ต สอบถามจากพนักงานที่ปรึกษา และสอบถามการซื้อบัตรโดยสาร JR PASS บางส่วนที่จำเป็นต่อการจัดทำโปรแกรม จากตัวแทนจำหน่าย (บริษัท Lostrip (Thailand) Co., Ltd.) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง สมบูรณ์ในการจัดทำโครงการงานสหกิจเรื่อง การจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall in love”

5.1.2 ข้อจำกัดหรือปัญหาของโครงการ

5.1.2.1 ข้อมูลในการเรียบเรียงเอกสารมีความซับซ้อนทำให้มีเนื้อหาบางรายการที่ไม่สามารถอธิบายออกมาได้สมบูรณ์ถูกหลักวิชาการ

5.1.2.2 เนื้อหาเกี่ยวกับการใช้บริการรถไฟชินคันเซ็นพนักงานที่ปรึกษาไม่สามารถให้คำตอบในการจัดทำโครงการได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีการโปรแกรมนำเที่ยวในลักษณะนี้มาก่อน

5.1.2.3 ราคาบัตรโดยสาร JR PASS และ อัตราค่าแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาต้องทำการตรวจสอบอย่างละเอียด

5.1.3 ข้อเสนอแนะนักศึกษา

5.1.3.1 พยายามทำความเข้าใจกับเนื้อหาที่จะทำ บรรยายรายละเอียดจากข้อมูลของ นักวิชาการท่านอื่นๆ ที่มีการเรียบเรียงเนื้อหาที่ถูกต้องน่าเชื่อถือ

5.1.3.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้บริการรถไฟชินคันเซ็นผู้จัดทำได้ทำการศึกษาอย่างดีทั้ง จากหนังสือ เว็บไซต์ และสอบถามจากตัวแทนจำหน่ายบัตร JR PASS (บริษัท Lostrip (Thailand) Co., Ltd.) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ถูกต้อง

5.1.3.3 ต้องทำการตรวจเช็คทุกครั้งหากมีการจัดทำโปรแกรมในช่วงเวลาอื่น เพราะ ราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา

5.1.3.4 ก่อนเวลาออกทัวร์ควรเตรียมเอกสารสำคัญต่างๆ ของนักท่องเที่ยวให้พร้อม เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในการเดินทางท่องเที่ยว

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.2.1 ข้อดีของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.2.1.1 ทำให้ได้รู้ถึงขีดความสามารถของตนเอง

5.2.1.2 ทำให้ได้เรียนรู้ขั้นตอนการทำงานสามารถที่จะเป็นพนักงานที่มีประสิทธิภาพ

5.2.1.3 ทำให้กล้าที่จะแสดงความคิดเห็นในการปฏิบัติงานที่เป็นประโยชน์ต่อสถานประกอบการและการดำเนินงาน

5.2.2 ปัญหาที่พบของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.2.2.1 ในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการขายผู้จัดทำยังไม่มีความรู้มากพอในการตอบคำถามลูกค้า จึงทำให้บางครั้งลูกค้าเกิดความสับสน

5.2.2.2 ในช่วงที่มียานเข้ามามากๆ ทำให้การทำงานมีความผิดพลาดอยู่บ่อยครั้ง เนื่องจากต้องทำงานแข่งกับเวลา

5.2.3 ข้อเสนอแนะ

5.2.3.1 ในระหว่างที่พนักงานที่ปรึกษามียานเข้ามามากๆ ทำให้ผู้จัดทำได้มีโอกาสดำเนินการ ศึกษาวิธีการทำงานจากการปฏิบัติงานจริง

5.2.3.2 หากต้องการทราบรายละเอียดของงานจะต้องกล้าเดินเข้าไปถามไม่ต้องรอให้ พนักงานที่ปรึกษาเรียกเข้าไปหา

5.2.3.3 ผู้จัดทำจะต้องเตรียมตัวและเรียนรู้วิธีการทำงานให้เร็วที่สุด เพื่อที่จะสามารถ
ตอบคำถามลูกค้าได้

5.2.3.4 ในช่วงเวลาค้ำขันผู้จัดทำสามารถเป็นตัวแทนในการปฏิบัติงานในครั้งนั้นๆ
ได้โดยสามารถรับเรื่องแทนพนักงานที่ปรึกษาได้



บรรณานุกรม

- กุลวรา สุวรรณพิมล. (2542). การศึกษาความต้องการ ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะของนักท่องเที่ยวไทยต่อการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต และบริเวณใกล้เคียง. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.
- แก้วตา สุทธิศรี. (ม.ป.ป). ความเป็นมา ความหมาย องค์ประกอบและความสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว. เข้าถึงได้จาก <https://sites.google.com/site/kaewtasuththisri/hnwy-thi1>
- ฉันทน์ วรรณอนม. (2546). หลักการมัณฑนศิลป์ โปรแกรมวิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา.
- นคร จันทกร. (2554). รถไฟความเร็วสูง. เข้าถึงได้จาก <https://www.thairailtech.or.th/?p=1449>
- พชรพร รอดเหตุภัย และ ประณัฐ พรศรีนิยม. (2559). เขียนค้นไซ. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- พวงบุหงา ภูมิพานิช. (2539). หน้าที่ความรับผิดชอบของบริษัทนำเที่ยว. กรุงเทพฯ: คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ไพฑูรย์ พงษ์บุตร และ วิลาสวงศ์ พงษ์บุตร. (2542). คู่มือการอบรมมัณฑนศิลป์. กรุงเทพฯ: ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิกิพีเดีย. (ม.ป.ป). ประเทศไทย. สืบค้นเมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2561, จาก <https://th.wikipedia.org/wiki/ประเทศไทย>
- สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว. (2546). เอกสารชุดฝึกอบรมทางไกลหลักสูตรการจัดการการท่องเที่ยวชุมชนอย่างยั่งยืน. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- สุทธาสนี วิทยากรณ์. (2558). เอกสารประกอบการสอน สาขาวิชาการท่องเที่ยวและการโรงแรม ม.กรุงเทพธนบุรี. เข้าถึงได้จาก <https://sites.google.com/site/tourismbkkthon/assignments>
- องค์การการท่องเที่ยวโลก. ความหมายของการท่องเที่ยว. เข้าถึงได้จาก <https://sites.google.com/site/kaewtasuththisri/hnwy-thi1>
- องค์การสหประชาชาติ. (2506). คำจำกัดความการท่องเที่ยว (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก <https://sites.google.com/site/kaewtasuththisri/hnwy-thi1>
- อินโฟเควสท์, ตรีสิริ เชะวิเศษ, และ สุนิดา. (2561, 7 มีนาคม). บทความการท่องเที่ยวญี่ปุ่นภาคคนไทยแห่งเที่ยวญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นทะลุ 1 ล้านคนปีนี้. [เว็บไซต์]. เข้าถึงได้จาก <https://www.ryt9.com/s/iq29/2794155>
- DPlus Guide Team. (2560). UNSEEN & AMAZING JAPAN. กรุงเทพฯ: DPlus.



ภาคผนวก ก
รูปภาพปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย



รูปภาพปฏิบัติงานในตำแหน่งประชาสัมพันธ์ (Reception)



รูปภาพปฏิบัติงานในตำแหน่งปฏิบัติงาน (Operation)



รูปภาพส่งกรุปทัวร์ไปท่องเที่ยวที่ประเทศญี่ปุ่น ณ สนามบินดอนเมือง



รูปภาพส่งกรุปทัวร์ไปท่องเที่ยวที่ประเทศตุรกี ณ สนามบินสุวรรณภูมิ

ภาคผนวก ข
รูปแบบโปรแกรมนำเที่ยว





โปรแกรม Shinkansen Autumn Fall in love 5D3N

สัมผัสประสบการณ์นั่งรถไฟ “ชินคันเซ็น” ชมทิวทัศน์ผ่านเส้นทางภูเขาไฟฟูจิ

ชมการแสดงเทศกาลแสงไฟ
อมร่อยจู่ใจกับ บุปผาไฟดอกไม้ไฟ
ช้อปปีงอิสระเต็มวัน !!

สายการบิน Air Asia ไฮไลต์ เดินทางย่านเมืองเก่าเกียวโต ย่านกิน
ประเทศ ญี่ปุ่น (เกียวโต, นาโกย่า, โตเกียว) ตลอดชมประตูลาน้ำพุหิมิอินาริ
ระยะเวลา 5D3N ราคาเริ่มต้น 47,999 เปิดประสบการณ์นั่งรถไฟความเร็วสูง
กำหนดการเดินทาง กันยายน - พฤศจิกายน

วันแรก	กรุงเทพฯ - สนามบินดอนเมือง
13.30 น.	พร้อมกันที่สนามบินนานาชาติดอนเมือง ชั้น 3 อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศเคาร์เตอร์สายการบิน AIR ASIA เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ คอยให้การต้อนรับ และอำนวยความสะดวกในการเช็คอิน
14.15 น.	เหินฟ้าสู่เมืองโอซาก้า ประเทศญี่ปุ่น บริการอาหาร และเครื่องดื่มบนเครื่อง
21.40 น.	เดินทางถึง สนามบิน โอซาก้า หลังผ่านพิธีการตรวจคนเข้าเมืองนำท่านเดินทางสู่ที่พัก
ที่พัก	KANKU JOYTEL HOTEL หรือระดับเดียวกัน

วันที่สอง วัดคินคะคุจิ - พระราชวังเกียวโต - ย่านกิออน - ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ – เทศกาลแสงสี สวน
นาบะนะ ซาโตะ - นาโกย่า

เช้า บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม จากนั้นเดินทางสู่ **วัดคินคะคุจิ หรือ ปราสาท**
ทอง สร้างโดยโชกุน อาชิกางะ โยชิมีลี เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อน ต่อมานุตรชายของท่าน



ได้ดัดแปลงให้เป็นวัด แต่ปราสาทเดิมได้ถูกไฟไหม้
ในปี พ.ศ.2493 และสร้างขึ้นใหม่เมื่อปี พ.ศ.2498
ปราสาทโดยรอบปิดด้วยทองคำเปลวอย่างสวยงาม
ให้ท่านได้ดื่มด่ำกับความสะอาดใสของสระน้ำที่
สามารถสะท้อนให้เห็นภาพตัวปราสาทได้อย่าง
งดงาม จากนั้นนำท่านสู่ **พระราชวังเกียวโต** ในอดีต

เคยเป็นที่ประทับขององค์พระจักรพรรดิมาตั้งแต่สมัยเกียวโตยังเป็นเมืองหลวงของ
ประเทศก่อนจะย้ายไปยังโตเกียวเช่นปัจจุบัน พระราชวังเกียวโตตั้งอยู่ในพื้นที่สวนอัน
กว้างขวางที่เรียกว่า Kyoto Gyoen ภายในสวนแห่งนี้ยังเป็นที่ตั้งของพระราชวัง Sento
Imperial Palace อีกด้วย จากนั้นนำท่านสู่ **ย่านกิออน** ย่านบันเทิงยามค่ำคืนที่มีชื่อเสียงของ
เกียวโต เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวจากทั่วโลกต่างมุ่งหวังว่าจะได้พบ
“เกอิชา” ที่ไม่ได้ออกมาให้พบเห็นได้ง่ายๆ ไฮไลท์ของย่านนี้จะอยู่ที่ถนน ฮานามิ โคจิ
ซึ่งเป็นถนนเส้นเล็กๆ ยาวไม่ถึงหนึ่งกิโลเมตรแต่เต็มไปด้วย ร้านอาหาร ร้านน้ำชา
ภัตตาคารที่ตกแต่งแบบโบราณแต่ดูหรูหรา หลายร้านในย่านนี้จะมี “เกอิชา” มากอย
ให้บริการ **จากนั้นอิสระให้ท่านได้เลือกซื้อของที่ระลึกตามอัธยาศัย**

เที่ยง บริการอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย นำท่านชม **ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ** ที่สถิตของพระแม่โพสพ เทพเจ้าที่เป็นที่นับถือยิ่งของ
ประชาชนที่มาสักการะขอพร ให้มีความเป็นอยู่อุดมสมบูรณ์ของเรื่องพืชพันธุ์ธัญญาหาร

นำท่านสักการะ พระแม่โพสพ และเทพ
จิ้งจอกที่ชาวญี่ปุ่นเชื่อว่าเป็น ทูตสวรรค์ ผู้
คอยนำข่าวสารจากสรวงสวรรค์ลงมายัง
โลกมนุษย์ ท่านจะได้ตื่นตาไปกับรูปปั้น
ของเทพจิ้งจอก ที่มีจำนวนมากมาย
จากนั้น นำท่านเดินทางสู่ **เมืองนาโกย่า**



นำท่านชม **เทศกาลแสงสี Nabana no Sato Winter Illumination ณ สวนนาบะนะ ซา**
โตะ ริมพาร์ค สวนดอกไม้ ที่มีทุ่งดอกไม้ให้ชมตลอดทั้ง 4 ฤดูกาล สามารถเที่ยวได้ตลอด
ทั้งปีในช่วงฤดูใบไม้ร่วงตลอดจนถึงปลายฤดูหนาว จะได้รับความนิยมมากเป็นพิเศษ

เนื่องจากมีไฮไลต์การประดับไฟขนาดใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น อิสระให้ท่านได้เพลิดเพลินกับการแสดงไฟในหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น อุโมงค์แสงไฟ (Tunnel of Light) หรือ การประดับไฟในน้ำ (Water Illumination) **อิสระอาหารค่ำตามอัธยาศัย**

พักที่ **HASHIMA DAILY HOTEL** หรือระดับเดียวกัน

วันที่สาม ศาลเจ้าโอสึคันนง - พิพิธภัณฑ์รถไฟ – เปลี่ยนบรรยากาศนั่งรถไฟชินคันเซ็น – บุฟเฟ่ต์เมนูชาบูยักษ์

เช้า บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม นำท่านเดินทางสู่ **ศาลเจ้าโอสึคันนง** เป็นหนึ่งในสามของศาลเจ้าบูชาเจ้าแม่กวนอิมที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น และเป็นวัดประจำตระกูล



“โอตะ” นอกจากนี้ยังมีวัดบันโชจิซึ่ง “โทกูงาวะ อิเอะยาซุ” เคยพักอยู่เมื่อครั้งเป็นตัวประกัน อันเป็นประวัติศาสตร์หน้าหนึ่งของย่านโอสึ Osu เป็นเมืองที่ผสมผสานระหว่างประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมสมัยใหม่ และยังเป็นจุดท่องเที่ยวยอดนิยมที่สุดของนาโกย่า ซึ่งนอกจากคนญี่ปุ่นแล้วนักท่องเที่ยว

ต่างชาติก็นิยมมาเยี่ยมชมเช่นกัน นักท่องเที่ยวจะได้เพลิดเพลินกับการช้อปปิ้ง ทานอาหาร และชมวัฒนธรรมโอตะทุกอย่างเต็มอิ่มที่ย่านช้อปปิ้งเก่าแก่สมัย “เอโดะ” อย่าง **Osu Shopping Arcade** นำท่านเดินทางสู่ **พิพิธภัณฑ์รถไฟ** เป็นพิพิธภัณฑ์ที่อยู่ในความดูแลของบริษัท Central Japan Railway (JR CENTRAL) เปิดให้บริการในปี ค.ศ.2011 เป็นศูนย์ให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและความก้าวหน้าของรถไฟความเร็วสูงของญี่ปุ่น ภายในมีนิทรรศการเกี่ยวกับประวัติของรถไฟทุกขบวนทั้งปลดประจำการและรถไฟรุ่นใหม่ ๆ ให้ได้ชมกัน



เที่ยง บริการอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย เดินทางสู่ **สถานีรถไฟนาโกย่า** เพื่อเดินทางสู่ **โตเกียว** ก่อนขึ้นขบวนรถไฟ ท่านสามารถเลือกซื้ออาหารและเครื่องดื่มในสถานีมีร้านจำหน่ายบนขบวนรถไฟได้เช่น “เบนโตะ”



ข้าวกล่องขึ้นชื่อสไตล์ญี่ปุ่น และเมนูอื่นๆ ในขบวนรถไฟ ยังมีบริการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มจากพนักงานให้ท่านได้เลือกซื้ออีกด้วย (เพื่อความแน่นอนในการเลือกอาหารที่มีความหลากหลายและไม่ต้องเสี่ยงดวงเรื่องอาหารบนขบวนรถไฟจะมีบริการหรือไม่ท่านควรเลือก

ซื้อสินค้าที่ต้องการด้วยตนเองดีที่สุด) ประเทศญี่ปุ่นขึ้นชื่อเรื่องการเดินทางตรงต่อเวลา
ขณะผู้เดินทาง **ควรเตรียมความพร้อมก่อนขึ้นขบวนรถไฟครึ่งชั่วโมง** เพื่อป้องกันความ
ผิดพลาดในกรณีตกเที่ยวเดินทาง เมื่อรถไฟทะยานสู่มหานครโตเกียว ตลอดสองข้างทาง
ของท่านจะได้เพลิดเพลินกับความสวยงามของต้นไม้หลากสีต้นในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยน
สีกับบรรยากาศที่ช่วยให้หลงใหลผ่าน ภูเขาไฟฟูจิ สัญลักษณ์แห่งดินแดนอาทิตย์อุทัย
เมื่อถึงจุดหมายปลายทาง **สถานีโตเกียว** นำท่านกลับสู่ที่พักอิสระตามอัธยาศัย

พักที่

SHINAGAWA PRINCE HOTEL หรือระดับเดียวกัน

ค่า

รับประทานอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม **ให้ท่านได้อิ่มอร่อยกับมื้อพิเศษที่มีชาบู
ยักษ์ให้ท่านได้ลิ้มลองรสชาติปู พร้อมน้ำจิ้มสไตล์ญี่ปุ่นอย่างจุใจ**

วันที่สี่ อิสระเลือกช้อปปิ้งเต็มวัน หรือเลือกซื้อทัวร์คิสึนีย์แลนด์

เช้า

บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม อิสระเต็มวัน ให้ท่านอิสระช้อปปิ้ง หรือ
เดินทางสู่สถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ โดยมีไกด์คอยให้คำแนะนำในการเดินทาง อาทิ

- **ศาลเจ้าเมจิ** เป็นศาลเจ้าหลวงในศาสนาชินโต ที่สร้างขึ้นเพื่ออุทิศและเป็นที่ยึดถือ
วิญญูณขององค์สมเด็จพระจักรพรรดิเมจิ ซึ่งเป็นจักรพรรดิที่มีความสำคัญกับ
ประเทศญี่ปุ่นยุคปัจจุบันเป็นอย่างยิ่ง และได้รับความเคารพจากชาวญี่ปุ่นยุคปัจจุบัน
มากที่สุด
- **ย่านฮาราจูกุ** แหล่งรวมเสื้อผ้า เครื่องประดับ รองเท้า ของวัยรุ่นญี่ปุ่น หากคุณคือคนที่
กำลังมองหาซื้อเสื้อผ้าแบบแปลกๆ หรือต้องการหาซื้อเสื้อผ้าแนว Cost Play ท่านยัง
สามารถหาได้จากที่นี่อีกด้วย หรือถ้าต้องการเห็นวัยรุ่นญี่ปุ่นแต่งตัวแบบแปลกๆ ก็
สามารถมาได้ที่นี่ได้ จะมีวัยรุ่นญี่ปุ่นน่ารักๆ เดินกันเต็มถนนเหมือนกับถนนสายแบ
รนด์เนมโอโมโตะซานโตะ นอกจากนั้นแล้ว ท่านยังได้ช้อปปิ้งสินค้าแบรนด์ดังระดับ
โลก อาทิ **CHANNEL, Dior, LOUIS VULTTON, ZARA, GAP** หรือสาวก
ONITSUKA TIGER ที่ต้องการหารองเท้าแบบต้นฉบับ **MADE IN JAPAN** ที่
SHOP นี้มีแบบให้เลือกสรรมากมาย อีกทั้งยังมีร้านขายตุ๊กตา **KITTY**
DORAEMON หรือตุ๊กตา **LINE** สุดแสนน่ารักไว้คอยเอาใจคุณหนู อีกทั้งยังมี
SHOP ใหญ่ของ กระเป๋าสุดฮิต **BAO BAO ISSEY MIYAKE**, เสื้อ **COMME DES**
GARCONS อีกด้วย

- **ย่านชิบูย่า** ศูนย์กลางแฟชั่นวัยรุ่นในโตเกียวหามุมถูกใจถ่ายภาพไว้เป็นที่ระลึกกับ “ฮาจิโกะ” รูปปั้นสุนัขแสนรู้ที่กลายเป็นจุดนัดพบยอดนิยมสำหรับหนุ่มสาวโตเกียว
- อพาร์ทเมนท์สไตล์โตเกียวที่ตึก (109) อิจิมารุคิว ทั้งเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เครื่องประดับและแฟชั่นชั้นนำของญี่ปุ่นในฤดูกาลต่างๆ อีกมากมาย หรือหากท่านใด มีความประสงค์จะเลือกซื้อดิสนีย์แลนด์เพิ่ม **ท่านละ 2,700.- บาท (ไม่รวมค่าเดินทาง)** ดิสนีย์แลนด์โลกแห่งจินตนาการของราชาการ์ตูนญี่ปุ่น ซึ่งเป็นดิสนีย์แลนด์แห่งแรกที่ สร้างนอกประเทศสหรัฐอเมริกา โดย สร้างขึ้นในปี พ.ศ.2526 จากการถมทะเล และใช้ทุนสร้างกว่า 600 ล้านบาท ให้ ท่านสนุกสนานกับเครื่องเล่นนานาชนิด (ไม่จำกัดจำนวนการเล่น) ผจญภัยใน ดินแดนต่างๆ ให้ท่านเล่นเครื่องเล่นตัว ใหม่จากภาพยนตร์การ์ตูนเรื่องดัง Toy Story ชมฉากรบกลางทะเลลาริเบียนใน ดินแดนโจรสลัดจากภาพยนตร์ The Pirate of Caribbean เขย่าขวัญกับบ้านผีสิงใน Haunted Mansion สัมผัสความน่ารักของตุ๊กตาเด็กนานาชาติในโลกใบเล็ก Small World ชมภาพยนตร์สามมิติ The Invention of the Year ให้ท่านได้สนุกสนานพร้อม กับการจับจ่ายเลือกซื้อสินค้าที่ระลึกน่ารักในดิสนีย์แลนด์อีกทั้งยังจะได้สัมผัสกับตัว การ์ตูนเอกจากวอลดิสนีย์ อย่าง มิกกี้เมาส์ มินนี่เมาส์ พร้อมพองเพื่อนการ์ตูนอีก มากมายสนุกกับการจับจ่ายซื้อของที่ระลึกน่ารักในดิสนีย์แลนด์ **ท่านสามารถใช้บัตร JR Pass ในการเดินทางรถโดยสารสาธารณะของกลุ่มบริษัท JR ทุกประเภท เช่น รถไฟทุกขบวนของ JR รถไฟชินคันเซ็น (ยกเว้นชินคันเซ็นขบวน โนโซมิ และ มิซู โอะ) เรือเฟอร์รี่ รถบัส รถไฟใต้ดิน ได้ทั่วมืองโตเกียว อีสาระอาหารกลางวัน และ อาหารค่ำ ตามอัธยาศัย**



พักที่ **SHINAGAWA PRINCE HOTEL** หรือระดับเดียวกัน

วันที่ทำ	สนามบินนาริตะ - กรุงเทพฯ สนามบินดอนเมือง
09.15 น.	เหินฟ้าสู่กรุงเทพฯ โดยสายการบินแอร์ เอเชีย บริการอาหารและเครื่องดื่มบนเครื่อง
140.5 น.	ถึงสนามบินดอนเมือง โดยสวัสดิภาพ

อัตราค่าบริการ **บริการนำดื่มวันละ 1 ขวดในวันที่มีรายการท่องเที่ยว**
*****ค่าบริการข้างต้น ยังไม่รวมค่าที่ปคนขับรถ หัหน้าทัวร์ และมัคคุเทศก์ท้องถิ่นท่านละ 1,500 บาท/ทริป/ต่อท่าน*****

**** ราคาเด็กอายุไม่ถึง 2 ขวบ 10,000 บาท****

การเดินทางในแต่ละครั้งจะต้องมีผู้โดยสารจำนวน 30 ท่านขึ้นไป ถ้าผู้โดยสารไม่ครบจำนวนดังกล่าว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเลื่อนการเดินทาง หรือเปลี่ยนแปลงราคา
หมายเหตุ ตัวเมื่อออกแล้ว ไม่สามารถคืนได้ อันเนื่องจากเงื่อนไขของสายการบิน

จากมาตรการยกเว้นวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่นให้กับคนไทย ผู้ที่ประสงค์จะพำนักระยะสั้นในประเทศญี่ปุ่นไม่เกิน 15 วัน ไม่ว่าจะด้วยวัตถุประสงค์เพื่อการท่องเที่ยว เยี่ยมญาติ หรือธุรกิจ จะต้องยื่นเอกสารในขั้นตอนการตรวจเข้าเมือง เพื่อยืนยันการมีคุณสมบัติการเข้าประเทศญี่ปุ่น* ดังต่อไปนี้

1. ตัวเครื่องบินขาออกจากประเทศญี่ปุ่น ทางทัวร์จัดเตรียมให้
2. สิ่งที่ยืนยันว่าท่านสามารถรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างที่พำนัในประเทศญี่ปุ่นได้ (เช่น เงินสด บัตรเครดิต เป็นต้น)
3. ชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขติดต่อในระหว่างที่พำนัในประเทศญี่ปุ่น (เช่น คนรู้จัก โรงแรม และอื่นๆ) ทางทัวร์จัดเตรียมให้
4. กำหนดการเดินทางระหว่างที่พำนัในประเทศญี่ปุ่น ทางทัวร์จัดเตรียมให้

อัตราค่าบริการนี้รวม

- | | |
|--|---|
| ☒ ค่าตัวเครื่องบินไป-กลับ พร้อมคณะ | ☒ ค่าภาษีสนามบินทุกแห่งที่มี |
| ☒ ค่าตั๋วรถไฟ JR PASS | ☒ ค่ารถรับ-ส่ง และนำเที่ยวตามรายการ |
| ☒ ค่าน้ำหนักกระเป๋าสัมภาระท่านละไม่เกิน 20 กก. | ☒ ค่าเข้าชมสถานที่ต่างๆ ตามรายการ |
| ☒ ค่าที่พักตามที่ระบุในรายการ พักห้องละ 2 ท่าน | ☒ ค่าอาหารตามมือที่ระบุในรายการ |
| ☒ ค่าจ้างมัคคุเทศก์คอยบริการตลอดการเดินทาง | |
| ☒ ค่าประกันอุบัติเหตุระหว่างเดินทาง วงเงินท่านละ 1,000,000 บาท (เงื่อนไขตามกรมธรรม์) | |

อัตราค่าบริการนี้ไม่รวม

- ☒ ค่าธรรมเนียมวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่น (เพราะรัฐบาลประกาศยกเว้นวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่นให้กับคนไทย ผู้ที่ประสงค์จะพำนักระยะสั้นในประเทศญี่ปุ่นไม่เกิน 15 วัน) ****ถ้ากรณีกับทางรัฐบาลประกาศให้กลับมาใช้วีซ่า ผู้เดินทางจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำวีซ่าเพิ่ม ท่านละ 1,700 บาท****

☒ ค่าใช้จ่ายส่วนตัวนอกเหนือจากรายการที่ระบุ เช่น ค่าทำหนังสือเดินทาง ค่าโทรศัพท์ ค่าโทรศัพท์ทางไกล ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าซักกรีด มินิบาร์ในห้อง รวมถึงค่าอาหารและเครื่องดื่มที่สั่งเพิ่มนอกเหนือรายการ (กรุณาสอบถามจากหัวหน้าทัวร์ก่อนการให้บริการ)

☒ **ค่าทิปคนขับรถ หัวหน้าทัวร์ และมัคคุเทศก์ท้องถิ่น ท่านละ 1,500 บาท/ทริป/ต่อท่าน**

☒ ค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% และภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%

☒ ค่าธรรมเนียมวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่น (เพราะรัฐบาลประกาศยกเว้นวีซ่าเข้าประเทศญี่ปุ่นให้กับคนไทย ผู้ที่ประสงค์จะพำนักระยะสั้นในประเทศญี่ปุ่นไม่เกิน 15 วัน)

เงื่อนไขการชำระค่าบริการ

1. นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องชำระเงินมัดจำเป็นเงินจำนวน 10,000 บาทต่อท่านเพื่อสำรองที่นั่ง
2. นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องชำระเงินค่าบริการส่วนที่เหลือทั้งหมดก่อนวันเดินทางอย่างน้อย 21 วัน กรณีนักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ไม่ชำระเงิน หรือชำระเงินไม่ครบภายในกำหนด รวมถึงกรณีเช็คของท่านถูกปฏิเสธการจ่ายเงินไม่ว่ากรณีใดๆ ถือว่านักท่องเที่ยวสละสิทธิการเดินทางในทัวร์นั้นๆ
3. การติดต่อใดๆ กับทางบริษัทเช่น แฟกซ์ อีเมลล์ หรือจดหมายฯ ต้องทำในวันเวลาทำการของทางบริษัทดังนี้ วันจันทร์ ถึงศุกร์ เวลา 9.00 น. - 18.00 น. และเสาร์ เวลา 9.00 น. - 14.00 น. นอกจากวันเวลาดังกล่าวและวันหยุดนักขัตฤกษ์ที่รัฐบาลประกาศในปีนั้นๆ ถือว่าเป็นวันหยุดทำการของทางบริษัท

เงื่อนไขการยกเลิกการเดินทาง

1. กรณีที่นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องการขอยกเลิกการเดินทาง หรือเลื่อนการเดินทาง นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ (ผู้มีชื่อในเอกสารการจอง) จะต้องแฟกซ์ อีเมลล์ หรือเดินทางมาเซ็นเอกสารการยกเลิกที่บริษัทอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อแจ้งยกเลิกการจองกับทางบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร ทางบริษัทไม่รับยกเลิกการจองผ่านทางโทรศัพท์ไม่ว่ากรณีใดๆ
2. กรณีนักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ต้องการขอรับเงินค่าบริการคืน นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ (ผู้มีชื่อในเอกสารการจอง) จะต้องแฟกซ์ อีเมลล์ หรือเดินทางมาเซ็นเอกสารการขอรับเงินคืนที่บริษัทอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อทำเรื่องขอรับเงินค่าบริการคืน โดยแนบหนังสือมอบอำนาจพร้อมหลักฐานประกอบการมอบอำนาจ หลักฐานการชำระเงินค่าบริการต่างๆ และหน้าสมุดบัญชีธนาคารที่ต้องการให้นำเงินเข้าให้ครบถ้วน โดยมีเงื่อนไขการคืนเงินค่าบริการดังนี้

1. ยกเลิกก่อนวันเดินทาง 30 วัน คืนเงินค่าบริการร้อยละ 100 ของค่าบริการที่ชำระแล้ว
2. ยกเลิกก่อนวันเดินทางไม่น้อยกว่า 15 วัน คืนเงินค่าบริการร้อยละ 50 ของเงินค่าบริการ
3. ยกเลิกก่อนวันเดินทางน้อยกว่า 15 วัน ไม่คืนเงินค่าบริการที่ชำระแล้วทั้งหมด
ทั้งนี้ ทางบริษัทจะหักค่าใช้จ่ายที่ได้จ่ายจริงจากค่าบริการที่ชำระแล้วเนื่องในการเตรียมการจัดการนำเที่ยวให้แก่นักท่องเที่ยว เช่น การสำรองที่นั่งตัวเครื่องบิน การจองที่พัก ฯลฯ
3. การเดินทางที่ต้องการันตีมัดจำหรือซื้อขาดแบบมีเงื่อนไข หรือเที่ยวบินเหมาลำ Charter Flight หรือ Extra Flight กับสายการบิน หรือผ่านตัวแทนในประเทศหรือต่างประเทศ จะไม่มีการคืนเงินมัดจำหรือค่าบริการทั้งหมด
4. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการเดินทางกรณีมีนักท่องเที่ยวเดินทางไม่ถึง 15 คน
5. หากนักท่องเที่ยวไม่มีการนำ Exchange Order ไปเปลี่ยนเป็นบัตร JR Pass และต้องการขอเงินคืน นักท่องเที่ยวต้องนำ Exchange Order มาทำเรื่อง Refund ภายในระยะเวลา 90 วัน นับจากวันที่ทางบริษัทฯ ออกให้ มิฉะนั้น Exchange Order ฉบับนั้นจะกลายเป็นโมฆะ ไม่สามารถนำมาใช้ได้ และ ไม่สามารถนำกลับมาทำ Refund ได้

หมายเหตุ

1. อัตราค่าธรรมเนียมการทำ REFUND 20% จากราคาหน้าตั๋วเต็มจำนวน (ค่าเงินเยน) ของประเภทนั้นๆ ต่อ 1 ใบ กรณีขอทำการ Refund (ขอคืนเงิน กรณีถูกค่ายกเลิกการเดินทาง) ระยะเวลาในการทำเงินคืน 6 เดือน ต้องส่งคืน Exchange Order มาที่บริษัท เพื่อทำการขอ Refund ภายใน 90 วัน นับจากวันที่สั่งซื้อ กรุณาจัดส่งแบบ ลงทะเบียน หรือ EMS เพื่อป้องกันการสูญหาย เพราะถ้า Exchange Order สูญหาย หรือฉีกขาด จะไม่สามารถนำมาทำ refund ได้
2. ถ้า Exchange Order หรือ บัตร JR Pass สูญหาย หรือ ถูกขโมย ทางเราไม่สามารถออกบัตรใบใหม่ทดแทนให้ได้ และไม่สามารถทำเรื่องคืนเงินให้ได้เช่นกัน

เงื่อนไขและข้อกำหนดอื่นๆ

1. ทัวرنี้นี้สำหรับผู้มีวัตถุประสงค์เพื่อการท่องเที่ยวเท่านั้น
2. ทัวرنี้นี้เป็นทัวร์แบบเหมา หากท่านไม่ได้ร่วมเดินทางหรือใช้บริการตามที่ระบุไว้ในรายการ ไม่ว่าจะบางส่วนหรือทั้งหมด หรือถูกปฏิเสธการเข้า – ออกเมืองด้วยเหตุผลใดๆ ทางบริษัทจะไม่คืนเงินค่าบริการ ไม่ว่าจะบางส่วนหรือทั้งหมดให้แก่ท่าน

3. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการเดินทางในกรณีที่มิ้นท์ท่องเที่ยวร่วมเดินทางน้อยกว่า 15 ท่าน โดยจะแจ้งให้กับนักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่ที่ราบล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนการเดินทาง สำหรับประเทศที่ไม่มีวีซ่า และอย่างน้อย 10 วันก่อนการเดินทางสำหรับประเทศที่มีวีซ่า แต่หากทางนักท่องเที่ยวทุกท่านยินดีที่จะชำระค่าบริการเพิ่มจากการที่มีนักท่องเที่ยวร่วมเดินทางน้อยกว่าที่ทางบริษัทกำหนดเพื่อให้คณะเดินทางได้ ทางเรายินดีที่จะให้บริการต่อไป

4. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ไม่รับผิดชอบค่าเสียหายจากความผิดพลาดในการสะกดชื่อนามสกุล คำนำหน้าชื่อ เลขที่หนังสือเดินทาง และอื่นๆ เพื่อใช้ในการจองตั๋วเครื่องบิน ในกรณีที่นักท่องเที่ยวหรือเอเจนซี่มิได้ส่งหนังสือเดินทางให้กับทางบริษัทพร้อมการชำระเงินมัดจำ

5. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายการการเดินทางตามความเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ภูมิอากาศ และเวลา ณ วันที่เดินทางจริงของประเทศที่เดินทาง ทั้งนี้ บริษัทจะคำนึงถึงความปลอดภัยของนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นสำคัญ

6. ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ไม่รับผิดชอบใดๆ ต่อความเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่เพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวที่มีได้เกิดจากความผิดของทางบริษัท เช่น ภัยธรรมชาติ การจลาจล การนัดหยุดงาน การปฏิบัติ อุบัติเหตุ ความเจ็บป่วย ความสูญหายหรือเสียหายของสัมภาระ ความล่าช้าเปลี่ยนแปลง หรือการบริการของสายการบิน เหตุสุดวิสัยอื่น เป็นต้น

7. อัตราค่าบริการนี้คำนวณจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ทางบริษัทเสนอราคา ดังนั้น ทางบริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ค่าตั๋วเครื่องบิน ค่าภาษีเชื้อเพลิง ค่าประกันภัยสายการบิน การเปลี่ยนแปลงเที่ยวบิน ฯลฯ

8. มักคุเทศก์ พนักงาน หรือตัวแทนของทางบริษัท ไม่มีอำนาจในการให้คำสัญญาใดๆ แทนบริษัท เว้นแต่มีเอกสารลงนามโดยผู้มีอำนาจของบริษัทกำกับเท่านั้น

9. การนำ Exchange Order ไปแลกเปลี่ยนบัตร JR Pass ที่ JR Ticket Office นักท่องเที่ยวจะต้องแสดงหนังสือเดินทางกับเจ้าหน้าที่ด้วย หากวีซ่าของท่านระบุวัตถุประสงค์ในการเดินทางเป็นอย่างอื่น อาทิ เช่น TRAINEE, ENTERTAINER, REENTRY PERMIT หรืออื่นๆ นอกเหนือจาก TEMPORARY VISTIOR ท่านจะไม่สามารถแลกเปลี่ยนบัตร JR Pass ได้

ข้อแนะนำก่อนการเดินทาง

1. กรุณาแยกของเหลว เจล สเปรย์ ที่จะนำติดตัวขึ้นเครื่องบิน ต้องมีขนาดบรรจุภัณฑ์ไม่เกิน 100 มิลลิลิตรต่อชิ้น และรวมกันทุกชิ้นไม่เกิน 1,000 มิลลิลิตร โดยแยกใส่ถุงพลาสติกใสซึ่งมีซิปล

ลือกปิดสนิท และสามารถนำออกมาให้เจ้าหน้าที่ตรวจได้อย่างสะดวก ณ จุดเอ็กซ์เรย์ อนุญาตให้ถือได้ท่านละ 1 ใบเท่านั้น ถ้าสิ่งของดังกล่าวมีขนาดบรรจุภัณฑ์มากกว่าที่กำหนดจะต้องใส่กระเป๋าใบใหญ่และฝากเจ้าหน้าที่โหลดใต้ท้องเครื่องบินเท่านั้น

2. สิ่งของที่มีลักษณะคล้ายกับอาวุธ เช่น กรรไกรตัดเล็บ มีดพก แหวน อุปกรณ์กีฬาฯ จะต้องใส่กระเป๋าใบใหญ่และฝากเจ้าหน้าที่โหลดใต้ท้องเครื่องบินเท่านั้น

3. ประเทศญี่ปุ่น มีกฎหมายห้ามนำผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากพืช และเนื้อสัตว์ทุกชนิดเข้าประเทศ เช่น ผลไม้สด ไข่ เนื้อสัตว์ ไข่ไก่กรอกๆ เพื่อเป็นการป้องกันโรคติดต่อที่จะมาจากสิ่งเหล่านี้ หากเจ้าหน้าที่ตรวจพบ จะต้องเสียค่าปรับในอัตราที่สูงมาก





ภาคผนวก ค
บทสัมภาษณ์จากพนักงานที่ปรึกษา

โครงการนี้มีประโยชน์ต่อสถานที่ประกอบการนี้อย่างไรบ้าง

โครงการการจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น โปรแกรม “Shinkansen Autumn Fall in love” เส้นทาง เกียวโต นาโกย่า โตเกียว รถไฟชินกันเซ็น ในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสี ถือได้ว่าเป็นโปรแกรมนำเที่ยวรูปแบบใหม่ที่น่าสนใจ และเป็นโปรแกรมนำเที่ยวที่ทางบริษัทยังไม่มีการจัดทำขึ้น เห็นว่าหากนำมาศึกษาและปรับเปลี่ยนโปรแกรมให้มีความน่าสนใจ และเพิ่มรายละเอียดบางส่วนให้มีความเหมาะสมและสมดุลกันมากกว่านี้ เชื่อว่าโปรแกรมนี้อาจเป็นส่วนหนึ่งในการขายได้

ทั้งนี้ถึงแม้โปรแกรม “Shinkansen Autumn Fall in love” จะไม่ได้ถูกนำมาใช้ในการขาย แต่ในอนาคตข้างหน้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโปรแกรมนี้อาจถูกนำมาพัฒนาเปลี่ยนแปลงให้เป็นโปรแกรมนำเที่ยวที่มีคุณภาพ และยังทำให้บริษัทมีโปรแกรมนำเที่ยวรูปแบบใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ให้สร้างสรรค์ผลงานลักษณะเดียวกันออกขายสู่ตลาดได้เหมือนกับโปรแกรมอื่นๆ ของบริษัท ซีโก้ทราเวล จำกัด



.....
คุณปรมัต ไกรโหล

ภาคผนวก ง
บทความวิชาการ



การจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall in love”

Japan Travel Program “Shinkansen Autumn Fall in love”

ขไมพร ขำทิพย์พาทิ

ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

38 ถนนเพชรเกษม เขตภาษีเจริญ กทม. 10160

E-mail: ordyaomic24@gmail.com

บทคัดย่อ

บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด เป็นบริษัทชั้นนำที่บริการนำเที่ยวในเส้นทางต่างประเทศ (OUT BOUND) ทั้งในยุโรป เอเชีย อาเซียน ตลอดจนการเดินทางในเส้นทางอื่นๆ มีการพัฒนาโปรแกรมนำเที่ยวในรูปแบบใหม่ๆ ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ผู้จัดทำได้เลือกศึกษาโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น เพราะเป็นประเทศหนึ่งที่คนไทยชอบไปท่องเที่ยวกันมาก พบว่าในโปรแกรมนำเที่ยวจะใช้การเดินทางท่องเที่ยวโดยรถบัสเป็นหลัก ผู้จัดทำเห็นว่าประเทศญี่ปุ่นมีรถไฟชินคันเซ็น ซึ่งเป็นขบวนรถไฟความเร็วสูงชั้นนำของโลก จึงควรจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่นด้วยรถไฟชินคันเซ็น เพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้กับการท่องเที่ยวในฤดูใบไม้เปลี่ยนสี ซึ่งมีบรรยากาศที่โรแมนติก โดยใช้ชื่อว่า “Shinkansen Autumn Fall in love” เป็นทางเลือกใหม่ที่มีจุดขายคือการนั่ง “รถไฟชินคันเซ็น” ผู้จัดทำได้เรียบเรียงขั้นตอนการจัดทำโปรแกรมอย่างละเอียดไว้ในโครงงานเล่มนี้ทั้งการวางแผนเส้นทางและรูปแบบโปรแกรมนำเที่ยว วิธีการคิดราคาขาย การซื้อบัตรโดยสาร “รถไฟชินคันเซ็น” สายการบิน การนำเสนอขาย ตลอดจนการบริการหลังการขายที่ดีต่อลูกค้าเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจจะศึกษาเส้นทาง เกียวโต นาโกย่า โตเกียว ในการเดินทางไปท่องเที่ยวยังประเทศญี่ปุ่นและเป็นรายการนำเที่ยวที่จะสร้างรายได้ให้กับบริษัทเพิ่มมากขึ้น

Abstract

Zego Travel limited is a top level tour company who offers international holidays, including Europe, Asia, and other routes. They're always developing tour programs to bring new styles of travel to meet the demands of customers. The team chose to study the Japan tour options, as it's one of the most popular destinations for Thai tourists. It was discovered that most of the travel programs involve transportations by bus. The team suggested that the company should offer a tour option which uses shinkansen train to introduce new options to the customers during autumn period which is a very romantic season. The tour program is called “Shinkansen Autumn Fall in love” with the highlight of the tour being the shinkansen train. The team organized the trip itinerary in details including route planning and holiday style, including pricing options and how to buy shinkansen train tickets, airline options, sales presentation, and after-sale service. This will be useful for those who want to research new travel routes to Kyoto, Nagoya, Tokyo, and information on those who want to travel to Japan and will increase the income for the travel company

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ผู้อำนวยการสำนักงานท่องเที่ยวของญี่ปุ่น ประจำประเทศไทยได้กล่าวไว้ว่า จากสถิติของสำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย มีนักท่องเที่ยวชาวไทยเดินทางท่องเที่ยวญี่ปุ่นในปี 2560 เพิ่มขึ้นถึง 9.5% และคาดว่าในปี 2561 จะมีนักท่องเที่ยวชาวไทยเพิ่มมากขึ้น ซึ่งต่อเนื่องมาจากที่ญี่ปุ่นเปิดโอกาสให้คนไทยเข้าไปท่องเที่ยวในประเทศได้โดยไม่ต้องจัดทำวีซ่า จึงทำให้ประเทศไทยเป็นตัวเลือกหลักสำคัญที่ทำให้คนไทยสนใจที่จะเดินทางไปมากที่สุด ด้วยเหตุผลนี้ทำให้บริษัทหลายแห่งรวมถึงบริษัท ซีโกล์ทราเวล จำกัด ที่ทางผู้จัดทำได้เข้าปฏิบัติงานมีการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวออกมาหลากหลายรูปแบบเกิดขึ้น แต่จากที่ผู้จัดทำได้มีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานในครั้งนี้สังเกตเห็นว่าเส้นทางโปรแกรม โอซาก้า -โตเกียว ของบริษัทมีการเดินทางด้วยวิธีเดียวคือ “รถบัสนำเที่ยว” หากจะต้องเดินทางด้วยการนั่งรถไฟไปยังสถานที่ท่องเที่ยวเพียงอย่างเดียว น่าจะทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกเบื่อหน่ายและเบื่อกับการเดินทางได้ ผู้จัดทำจึงเห็นว่าหากมีการเพิ่มรายการนำเที่ยวด้วยการนั่งรถไฟ “ชินคันเซ็น” อยู่ในโปรแกรมด้วยอาจจะเป็นจุดขายเพิ่มขึ้นได้ อีกทั้งในช่วงเดือนกันยายนถึงเดือนพฤศจิกายน เป็นช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสีของประเทศไทย ทุกพื้นที่จะถูกปกคลุมไปด้วยใบไม้หลากหลายสีสันให้บรรยากาศที่ดูอบอุ่น โรแมนติก เหมาะแก่การเก็บภาพบรรยากาศของแหล่งท่องเที่ยวได้ดี หากจัดโปรแกรมนำเที่ยวในช่วงฤดูกาลนี้คาดว่าจะคนไทยส่วนใหญ่จะให้ความสนใจเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นฤดูกาลที่มีความแตกต่างและหาชมไม่ได้ในประเทศไทย

ดังนั้นผู้จัดทำจึงใคร่สนใจที่จะทำโครงการสหกิจศึกษาเรื่อง การจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall in love” เส้นทางเกียวโต นาโกย่า โตเกียว เพื่อเป็นประโยชน์ต่อบริษัท

นำไปใช้ในการประกอบธุรกิจ นักท่องเที่ยวจะสามารถศึกษาหาข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวจากโครงการเล่มนี้ และเป็นแนวทางในการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวของนักศึกษาสหกิจศึกษารุ่นต่อไปได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเรียนรู้วิธีการจัดทำรายการนำเที่ยวโปรแกรม “Shinkansen Autumn Fall in love”
2. เพื่อเสนอการให้บริการโดยสารต่อนักท่องเที่ยวในรูปแบบใหม่ๆ นอกเหนือจากการเดินทางด้วยรถบัส
3. เพื่อเพิ่มรายการนำเที่ยวแบบใหม่ให้กับทางบริษัท

ขอบเขตของโครงการ

ด้านเนื้อหา

เป็นการรวบรวมข้อมูลและวิธีการเขียนโปรแกรมนำเที่ยวเบื้องต้น โดยศึกษาข้อมูลจากโปรแกรมนำเที่ยวของบริษัท พนักงานที่ปรึกษาพนักงานบริษัทตัวแทนจำหน่ายตั๋วรถไฟ “Shinkansen” ศึกษาเพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต และหนังสือท่องเที่ยวประเทศญี่ปุ่น

ด้านเวลา

การศึกษาและปฏิบัติงานอยู่ในช่วงวันที่ 14 พฤษภาคม ถึง 31 สิงหาคม พ.ศ. 2561

ด้านสถานที่

บริษัท ซีโกล์ทราเวล จำกัด ที่ตั้ง เลขที่ 22/79 ซอย นนทรี 10 ถนนนนทรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10120 โทรศัพท์ 02-408-8001

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ผู้จัดทำได้เรียนรู้วิธีการจัดทำรายการนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น และการใช้บริการรถไฟความเร็วสูง “ชินคันเซ็น”

2. ลูกค้าของบริษัทมีตัวเลือกในการนำเที่ยวแบบใหม่นอกเหนือจากการนั่งรถบัสท่องเที่ยว
3. สถานประกอบการมีรายการนำเที่ยวแบบใหม่เสนอให้กับลูกค้า

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

1 รวบรวมข้อมูลและทำการวิเคราะห์

1.1 การเลือกสถานที่ท่องเที่ยว

เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีประวัติการท่องเที่ยวที่น่าสนใจ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่รู้จักและมีความต้องการที่จะไป โดยการจัดรูปแบบการนำเที่ยวจะต้องคำนึงถึงความต้องการของตลาด ไม่เน้นการให้บริการเส้นทาง การนำเที่ยวเพียงรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง นำเสนอของความหลากหลายจากแหล่งท่องเที่ยวรวบรวมอยู่ในโปรแกรมเดียวกัน เช่น การชมประวัติศาสตร์ ศิลปวัฒนธรรม ธรรมชาติ พืชพันธุ์ เป็นต้น

1.2 การกำหนดวันท่องเที่ยวและจำนวนผู้เดินทางที่เหมาะสม

ฤดูกาลท่องเที่ยว ช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสี เป็นช่วงเวลาที่มีสภาพอากาศที่เย็นสบายแหล่งท่องเที่ยวทั้งทุกพื้นที่จะถูกปกคลุมไปด้วยใบไม้หลากสีสันสวยงาม ให้บรรยากาศที่โรแมนติกเหมาะกับการท่องเที่ยวในช่วงเดือน กันยายน – พฤศจิกายน

จำนวนวันท่องเที่ยว 5 วัน 3 คืน

จำนวนผู้ร่วมเดินทาง 35 คน

1.3 ยานพาหนะที่ใช้ในการเดินทาง

1.3.1 รถบัสนำเที่ยว (Bus) เป็นรถบัสโดยสารที่มีขนาดใหญ่สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้มากกว่า 40 ที่นั่ง ภายในรถบัสมีความสะอาดและพื้นที่กว้างไม่แออัดสะดวกในการเดินขึ้นลง มีบริการความบันเทิงครบครัน เช่น ทีวี ซีดี ดีวีดี คาราโอเกะ เป็นต้น ให้ลูกค้าได้สนุกตลอดการเดินทาง พร้อมทั้งพนักงานคนขับรถที่มากประสบการณ์ชำนาญทุกเส้นทางใน

ประเทศญี่ปุ่น คอยให้บริการตลอดระยะเวลาในการเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวสถานที่ต่างๆ

1.3.2 รถไฟความเร็วสูง (Shinkansen) เป็นรถไฟสาธารณะที่เหมาะสมสำหรับการเดินทางไปยังแหล่งท่องเที่ยวที่อยู่ห่างไกลคนละภูมิภาค เป็นประสบการณ์ใหม่ที่พร้อมนำนักท่องเที่ยวได้ชมบรรยากาศการเดินทางด้วยรถไฟ “ชินกันเซ็น” ทั้งสองข้างทางในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสี เนื่องด้วยเส้นทางจาก นาโกย่า สู่ โตเกียว (เส้นทางสาย Tokaido) เป็นเส้นทางระยะสั้นขบวนรถไฟที่วิ่งให้บริการจะมีเพียง 3 ประเภทได้แก่

1. รถไฟขบวน โนโซมิ (Nozomi) เป็นขบวนรถไฟที่แวะจอดเพียง 6 สถานี
2. รถไฟขบวนฮิการิ (Hikari) วิ่งให้บริการในระดับกลางๆ แวะจอดบางสถานี
3. รถไฟขบวนโคดามะ (Kodama) แวะจอดทุกสถานี (มีทั้งหมด 17 สถานี)

1.4 โรงแรมที่พัก

จะต้องเป็นโรงแรมที่อยู่ในระดับ 3-4 ดาว หรือระดับเดียวกัน มีสิ่งอำนวยความสะดวกคอยให้บริการ ทำเลที่ตั้งจะต้องอยู่ไม่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยว และสถานที่อื่นๆ ที่สามารถอำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวได้ผ่อนคลาย เช่น ร้านอาหาร สถานบันเทิง คาเฟ่ ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ราคาที่พักประมาณ 6,000 – 10,000 เยนขึ้นไป แล้วแต่ช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว

1.5 ร้านอาหาร

ร้านอาหารที่ให้บริการจะต้องคำนึงถึงความสะดวก หากเป็นอาหารท้องถิ่นจะต้องมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ในแบบญี่ปุ่น ร้านอาหารที่ให้บริการจะมีทั้งร้านอาหารท้องถิ่นและภัตตาคารที่อยู่ในโรงแรม

1.6 สายการบินที่ให้บริการ

การเดินทางท่องเที่ยวไปยังประเทศญี่ปุ่น สายการบินที่ให้บริการจะมีหลายสายการบินด้วยกัน

ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละช่วงเวลาการเดินทาง ซึ่งสายการบิน Low Cost เป็นสายการบินอันดับต้นๆ ที่ธุรกิจท่องเที่ยวเลือกใช้บริการ เพราะมีราคาถูก บริการดีเท่าเทียมกับสายการบินใหญ่ๆ ดังนั้น Air Asia จึงเป็นตัวเลือกหลักในการใช้บริการ

1.7 การใช้เวลาอยู่ในสถานที่แต่ละแห่ง

- 1 ใช้เวลาอยู่ในสถานที่ท่องเที่ยวประมาณ 30 นาที ถึง 1 ชั่วโมง
- 2 ใช้เวลาอยู่ในจุดแวะพักประมาณ 15 – 20 นาที
- 3 ใช้เวลาในการพักรับประทานอาหารประมาณ 1 ชั่วโมง

1.8 การวางแผนเส้นทางในการเดินทาง

ใช้โปรแกรม Google Map เป็นเครื่องมือในการคำนวณเส้นทาง ระยะทาง และเวลาในการนำเที่ยว รูปแบบการนำเที่ยวจะเน้นเส้นทางแต่ละแหล่งท่องเที่ยวให้อยู่ในระยะทางที่ใกล้เคียงกัน เพื่อประหยัดเวลาในการเดินทางทำให้ท่องเที่ยวได้มากขึ้น การเดินทางกลับที่พักสถานที่ท่องเที่ยวสุดท้ายควรจะอยู่ในเส้นทางเดียวกัน เพื่อให้การเดินทางไม่เกิดการซับซ้อน

2 ขั้นตอนในการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยว

ขั้นตอนที่ 1 ตรวจสอบเที่ยวบินและซื้อบัตรโดยสารรถไฟชินคันเซ็น

การจัดโปรแกรมนำเที่ยวก่อนวางแผนเส้นทางในการท่องเที่ยวจะต้องรู้กำหนดวันเวลาการเดินทางก่อนเป็นอันดับแรก โดยทางฝ่ายปฏิบัติงาน หรือ OP จะทำการสอบถามเที่ยวบินและราคาบัตรโดยสารจากทางฝ่ายตัว เพื่อดำเนินการในการกำหนดราคาขาย และวางแผนโปรแกรมนำเที่ยวในขั้นตอนต่อไป

ขั้นตอนที่ 2 ออกแบบโปรแกรมนำเที่ยว

ฝ่ายปฏิบัติงาน (Operation) จะเป็นผู้วางแผนเส้นทางนำเที่ยวโดยจะเลือกแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจจัดทำขึ้นในโปรแกรม ใช้โปรแกรม Google Map ในการค้นหาเส้นทางพร้อมอธิบายข้อมูลของแหล่งท่องเที่ยวพอสังเขปส่งให้ทางบริษัทจัดนำเที่ยวในญี่ปุ่นติดต่อประสานงานจัดหาร้านอาหาร โรงแรมที่พัก รถบัส บัตรเข้าชม แหล่งท่องเที่ยว แหล่งช้อปปิ้ง เรียบเรียงเป็นรายการนำเที่ยวที่ต้องมีอยู่ในโปรแกรมให้ทางบริษัทพิจารณาราคาค่าใช้จ่าย

ความสำคัญของสถานที่ท่องเที่ยว

1. วัดปราสาททอง คินคะคุจิ (Kinkakuji) เคยเป็นที่พักตากอากาศของโชกุน ภายหลังได้เปลี่ยนเป็นวัดนิกายเซน สายรินไซ มีจุดเด่นคือตัวอาคารสีทอง 3 ชั้น ตั้งอยู่กลางสระน้ำขนาดใหญ่ ซึ่งแต่ละชั้นมีความโดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมที่แตกต่างกันออกไป บริเวณใกล้เคียงจะมีซุ้มสำหรับจำหน่ายโอมาโมริ หรือเครื่องราง ถัดจากซุ้มเครื่องรางจะเป็นน้ำตกเล็กๆ ที่ท่านโชกุนเคยใช้ในพิธีชงชา เดินตามเนินมาจะมีร้านน้ำชาเล็กๆ อยู่ท่ามกลางต้นสน ก่อนถึงทางออกมีวิหารไม้หลังเล็กด้านในประดิษฐานรูปแกะสลักเทพ “ฟูโดเมียวโอ” เชื่อว่าสร้างขึ้นโดยพระโคโบ ไดชิ สามารถกราบไหว้และเขียนคำอธิษฐานลงบนแผ่นไม้เอมะสุกิไว้เพื่อขอพรได้

2. พระราชวังเกียวโต (Kyoto Imperial Palace) ในอดีตเคยเป็นที่ประทับขององค์พระจักรพรรดิตั้งแต่สมัยเกียวโตเป็นเมืองหลวงของประเทศ พระราชวังเกียวโตตั้งอยู่ในพื้นที่สวนอันกว้างขวางที่เรียกว่า Kyoto Gyoen ภายในสวนแห่งนี้ยังเป็นที่ตั้งของพระราชวัง Sento Imperial Palace พระราชวังที่ใช้ในการพำนักของอดีตพระจักรพรรดิ ภายในมีส่วนที่สำคัญได้แก่ สวนญี่ปุ่นที่กว้างขวางพร้อมสระน้ำ โรงน้ำชา ห้องรับรองขุนนางที่มีรูปเสือ นกกระเรียน ซากุระ วาดอยู่บนประตูบานเลื่อน ประตูเค็นเรอิมง

ประตูใหญ่ของพระราชวังเกียวโต เป็นทางเสด็จเข้าออกของพระจักรพรรดิ

3. ย่านกิออน (Gion) เป็นย่านที่มีนักท่องเที่ยวให้ความสนใจมากที่สุดแห่งหนึ่งในเกียวโต เนื่องจากต้องการจะมาสัมผัสเห็น “เกอิชา” ที่ขึ้นชื่อว่าพบเห็นได้ยากมาก จุดที่เป็นไฮไลท์ของย่านนี้จะอยู่ที่ถนน “ฮานาจิ โคจิ” ซึ่งเป็นถนนสายเล็กๆ ที่เต็มไปด้วยร้านอาหาร ร้านน้ำชา ภัตตาคารที่ตกแต่งแบบโบราณ แต่ดูเหมือนหลายร้านจะมี “เกอิชา” ไว้คอยบริการ และมี “ไมโกะ” หรือเกอิชาฝึกหัดเป็นผู้ช่วย สิ่งที่น่าสนใจอีกอย่างหนึ่งของโรงละครที่เรียกว่า Gion Comer เป็นศูนย์การแสดงศิลปะการแสดงที่เก่าแก่ของญี่ปุ่น มีทั้งการร่ายรำของไมโกะ การสาธิตพิธีชงชา การแสดงหุ่นกระบอก และอื่นๆ ที่จัดแสดงทุกวัน

4. ศาลเจ้าฟูชิมิอินาริ (Fushimi Inari Shrine) เป็นศาลเจ้าชื่อดังที่นักท่องเที่ยวรู้จักอีกชื่อหนึ่งว่า “ศาลเจ้าจิ้งจอกขาว” เป็นศาลเจ้าในศาสนาชินโต สร้างขึ้นเพื่อถวายให้แก่เทพ “อินาริ” เทพเจ้าแห่งการกสิกรรม เพื่อให้พื้นที่บริเวณนี้มีน้ำอุดมสมบูรณ์ ปลูกข้าวได้ผลผลิตดีมีคุณภาพ ภายในศาลเจ้าแห่งนี้มีรูปปั้นและสัญลักษณ์เกี่ยวกับสุนัขจิ้งจอกไว้มากมาย ในตำนานพื้นบ้านญี่ปุ่นเชื่อว่าสุนัขจิ้งจอกเป็นสัตว์นำสารของเทพเจ้ามีอิทธิฤทธิ์พิเศษสามารถแปลงกายเป็นมนุษย์ได้ สิ่งที่น่าสนใจของการมาที่ศาลเจ้า “ฟูชิมิอินาริ” นอกจากมาสักการะเทพเจ้าแล้ว ยังสามารถเดินเล่นลอดอุโมงค์เสา “โทริอิ” กว่าหมื่นต้น เสาแต่ละต้นเป็นของห้างร้านหรือบริษัทต่างๆ ได้สร้างและนำมาถวายแก่เทพเจ้าเพื่อความเป็นสิริมงคล

5. สวนนาระะ ซาโตะ ธีมพาร์ค สวนดอกไม้ ที่มีทุ่งดอกไม้ให้ชมตลอดทั้ง 4 ฤดูกาล สามารถเที่ยวได้ตลอดทั้งปี ในช่วงฤดูใบไม้ร่วงตลอดจนถึงปลายฤดูหนาว จะได้รับความนิยมมากเป็นพิเศษ เนื่องจากมีไฮไลท์การประดับไฟขนาดใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น เพลิดเพลินกับการแสดงไฟในหลากหลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็น

ว่าจะเป็น อุโมงค์แสงไฟ (Tunnel of Light) หรือ การประดับไฟในน้ำ (Water Illumination)

6. ศาลเจ้าโอสึคันนง (Osu Kannon) เป็นหนึ่งในสามของศาลเจ้าบูชาเจ้าแม่กวนอิมที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น และเป็นวัดประจำตระกูล “โอตะ” นอกจากนี้ยังมีวัดบันโชจิซึ่ง “โทกูงาวะ อิเะฮะซาสึ” เคยพักอยู่เมื่อครั้งเป็นตัวประกัน อันเป็นประวัติศาสตร์หน้าหนึ่งของย่าน โอสึ Osu เป็นเมืองที่ผสมผสานระหว่างประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมสมัยใหม่ และยังเป็นจุดท่องเที่ยวยอดนิยมที่สุดของนาโกย่า ซึ่งนอกจากคนญี่ปุ่นแล้วนักท่องเที่ยวต่างชาติก็นิยมมาเยี่ยมชมเช่นกัน นักท่องเที่ยวจะได้เพลิดเพลินกับการช้อปปิ้งทานอาหาร และชมวัฒนธรรมโอตะอย่างเต็มอิมที่ ย่านช้อปปิ้งเก่าแก่สมัย “เอโดะ” อย่าง Osu Shopping Arcade

7. พิพิธภัณฑ์รถไฟ (SCMAGLEV and Railway Park) เป็นพิพิธภัณฑ์ของบริษัท Central Japan Railways (JR Central) ที่เปิดให้เข้าชมในปี 2011 มีสิ่งที่น่าสนใจอย่างรถไฟที่เคยใช้งานมาแล้วมากกว่า 39 ขบวน ถูกนำมาจัดแสดงในพิพิธภัณฑ์แห่งนี้ ภายในถูกแบ่งออกเป็นห้องนิทรรศการต่างๆ เพื่อให้ผู้ที่สนใจสามารถเรียนรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและความก้าวหน้าของรถไฟความเร็วสูงของญี่ปุ่น ผู้เข้าชมสามารถสนุกและเพลิดเพลินกับการทดลองเป็นพนักงานเจ้าหน้าที่ที่ให้บริการบนรถไฟชินคันเซ็นได้ด้วยตนเอง ในรถไฟจำลองอย่างชินคันเซ็นรุ่นแรก N700 หรือรถไฟอื่น และในส่วนอื่นๆ ของพิพิธภัณฑ์ยังมีสิ่งที่น่าสนใจไว้คอยให้บริการอีกมากมาย

8. สถานีรถไฟนาโกย่า (Nagoya Station) เป็นจุดศูนย์กลางของการให้บริการรถไฟ (JR Central) ภูมิภาคคันไซ หนาแน่นไปด้วยผู้คนมากมายที่หลั่งไหลมาใช้บริการไม่ขาดสายบริเวณรอบๆ สถานี ยังเต็มไปด้วยตึกสูงและแหล่งท่องเที่ยวสำคัญๆ เช่น สองตึกแลนด์มาร์คแห่งนาโกย่า JR Central Towers

และ Midland Square ย่านศูนย์การค้าคึกคักอย่าง Oasis 21 หรือริมปาร์กที่มีสถาปัตยกรรมสมัยเมจิอย่าง Meijimura เป็นต้น นอกจากนี้ภายในสถานีรถไฟ นาโกย่า ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับนักท่องเที่ยว ที่รอการเดินทาง ให้บริการทั้งร้านอาหาร ร้านขายสินค้าที่ระลึก สินค้าแบรนด์ดัง เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 3 ทำการยืนยันรายการนำเที่ยว

ตรวจสอบรายการนำเที่ยวที่ลูกค้าเรียบเรียงขึ้นมาใหม่จากบริษัทนำเที่ยวในญี่ปุ่นตอบกลับมาเป็นใบ Confirm เมื่อตรวจสอบได้รายการนำเที่ยวที่ต้องการแล้วให้ทำการยืนยันเพื่อขอราคาในการคิดต้นทุน กำไรขาดทุน และราคาขาย

ขั้นตอนที่ 4 วิธีการคิดราคาขาย

ตัวอย่างวิธีการคิดราคาขาย

ราคาเส้นทางนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น

โปรแกรม Shinkansen Autumn Fall in love

ที่	รายการ	ราคา (เยน)	อัตราแลกเปลี่ยน	ราคา (บาท)
1	LAND			
	Hotel	34,035	0.28	9,529.8
	Lunch (x2)	7,980	0.28	2,234.4
	Driver	10,000	0.28	2,800
	Other	14,985	0.28	4,195.8
2	Entrance Fee			
	กินคะคุจิ	400	0.28	112
	สวนทาบะนะ	2,300	0.28	644
	พิพิธภัณฑ์รถไฟ	1,000	0.28	280
3	TICKET			
	ตั๋วเครื่องบิน			14,000
	ตั๋วรถไฟชินคันเซ็น			7,940
4	ค่าดำเนินงาน			4,457
รวม				46,193
ราคาขาย 47,999		กำไร/ท่าน 1,806		

ขั้นตอนที่ 5 การนำเสนอขายออกสู่ตลาด

นำโปรแกรมนำเที่ยวขายสู่ตลาดออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ เฟสบุ๊ก ไลน์ หรือขายผ่านหน้าร้านที่มี

พนักงานขายให้บริการแก่ลูกค้าที่มาติดต่อขอซื้อ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าขาจร หรือตัวแทนจัดจำหน่าย เมื่อลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อฝ่ายขายจะทำการส่งข้อมูลการเดินทางให้ลูกค้าได้ทราบ

ขั้นตอนที่ 6 บริการหลังการขาย

จัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ในการประกอบนำเที่ยวให้กับลูกค้าและหัวหน้าทัวร์ เช่น โปรแกรมนำเที่ยว บัญชีเช็คกระเป๋า ใบกงสุลการกร ใบตม. ขอเข้าเมือง เอกสารสำคัญที่หัวหน้าทัวร์ต้องใช้ในการประกอบนำเที่ยว เมื่อถึงกำหนดการเดินทางพนักงานที่มีหน้าที่ในการส่งกรุ๊ปทัวร์จะคอยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่สนามบิน เช่น ตรวจสอบรายชื่อผู้เดินทาง คิดป้ายชื่อกระเป๋า ขกสัมภาระที่ต้องโหลด เป็นต้น

รูปแบบโปรแกรม



โปรแกรม Shinkansen Autumn Fall in love 5D3N

สัมผัสประสบการณ์นั่งรถไฟ “ชินคันเซ็น” ชม

ทิวทัศน์ผ่านภูเขาไฟฟูจิ

ชมการแสดงเทศกาลแสงไฟ

อิมมอร์จิวกับ บุปผาไฟยักษ์

ข้อปึงอิสระเต็มวัน !!

สายการบิน Air Asia

ประเทศ ญี่ปุ่น (เกียวโต, นาโกย่า, โตเกียว)

ระยะเวลา 5D3N ราคาเริ่มต้น 47,999

กำหนดการเดินทาง กันยายน - พฤศจิกายน

ไฮไลท์ เดินเที่ยวย่านเมืองเก่าเกียวโต ย่านกิน

ตลอดชมประตูลานเจ้าฟูจิอินาริ
เปิดประสบการณ์นั่งรถไฟความเร็วสูง

วันแรก	กรุงเทพฯ - สนามบินดอนเมือง
13.30 น.	พร้อมกันที่สนามบินนานาชาติดอนเมือง ชั้น 3 อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศ เคาร์เตอร์สายการบิน AIR ASIA เจ้าหน้าที่ ของบริษัทฯ คอยให้การต้อนรับ และ อำนวยความสะดวกในการเช็คอิน
14.15 น.	เหินฟ้าสู่เมืองโอซาก้า ประเทศญี่ปุ่น บริการอาหาร และเครื่องดื่มบนเครื่อง
21.40 น.	เดินทางถึง สนามบิน โอซาก้า หลังผ่านพิธี การตรวจคนเข้าเมืองนำท่านเดินทางสู่ที่ พัก
ที่พัก	KANKU JOYTEL HOTEL หรือระดับ เดียวกัน

วันที่สอง	วัดคินคะคุจิ - พระราชวังเกียวโต - ย่าน กิน - ศาลเจ้าฟูจิอินาริ – เทศกาลแสง สี สวนนาบะนะ ซาโตะ - นาโกย่า
-----------	---

เช้า บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของ
โรงแรม จากนั้นเดินทางสู่ วัดคินคะคุจิ
หรือ ปราสาททอง สร้างโดยโชกุน อาซึกา
งะ โยชิมีสึ เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อน ต่อมา
บุตรชายของท่านได้ดัดแปลงให้เป็นวัด
แต่ปราสาทเดิมได้ถูกไฟไหม้ในปี พ.ศ.
2493 และสร้างขึ้นใหม่เมื่อปี พ.ศ.2498
ปราสาทโดยรอบปิดด้วยทองคำเปลว
อย่างสวยงาม ให้ท่านได้ดื่มด่ำกับความ
สะอาดใสของสระน้ำที่สามารถสะท้อน
ให้เห็นภาพตัวปราสาทได้อย่างงดงาม
จากนั้นนำท่านสู่ พระราชวังเกียวโต ใน
อดีตเคยเป็นที่ประทับขององค์พระ
จักรพรรดิมาตั้งแต่สมัยเกียวโตยังเป็น

เที่ยง
บ่าย

เมืองหลวงของประเทศก่อนจะย้ายไปยัง
โตเกียวเช่นปัจจุบัน พระราชวังเกียวโต
ตั้งอยู่ในพื้นที่สวนอันกว้างขวางที่เรียกว่า
Kyoto Gyoen ภายในสวนแห่งนี้ยังเป็น
ที่ตั้งของพระราชวัง Sento Imperial Palace
อีกด้วย จากนั้นนำท่านสู่ ย่านกิน ยาน
บั้นเทงยาม่าคินที่มีชื่อเสียงของเกียวโต
เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวจาก
ทั่วโลกมูมโลดต่างมุ่งหวังว่าจะได้พบ
“เกอิชา” ที่ไม่ได้ออกมาให้พบเห็นได้
ง่ายๆ ไฮไลต์ของย่านนี้จะอยู่ที่ถนนฮานา
มิ โคจิ ซึ่งเป็นถนนเส้นเล็กๆ ยาวไม่ถึง
หนึ่งกิโลเมตรแต่เต็มไปด้วย ร้านอาหาร
ร้านน้ำชา ภัตตาคารที่ตกแต่งแบบโบราณ
แต่ดูหรูหรา หลายร้านในย่านนี้จะมี
“เกอิชา” มากอยให้บริการ จากนั้นอิสระ
ให้ท่านได้เลือกซื้อของที่ระลึกตาม
อัธยาศัย

บริการอาหารกลางวัน ณ ภัตตาคาร
นำท่านชม **ศาลเจ้าฟูจิอินาริ** ที่สถิตของ
พระแม่โพสพ เทพเจ้าที่เป็นที่นับถือยิ่ง
ของประชาชนที่มาสักการะขอพร ให้มี
ความเป็นอยู่อุดมสมบูรณ์ของเรื่องพืช
พันธุ์ธัญญาหาร นำท่านสักการะ พระแม่
โพสพ และเทพจิ้งจอกที่ชาวญี่ปุ่นเชื่อว่า
เป็น ทูตสวรรค์ ผู้คอยนำข่าวสารจาก
สรวงสวรรค์มายังโลกมนุษย์ ท่านจะ
ได้ตื่นตากับรูปปั้นของเทพจิ้งจอก ที่มี
จำนวนมากมาย จากนั้น นำท่านเดินทาง
สู่ **เมืองนาโกย่า** นำท่านชม **เทศกาลแสงสี**
Nabana no Sato Winter Illumination ณ
สวนนาบะนะ ซาโตะ ซิมพาร์ค สวน
ดอกไม้ ที่มีทุ่งดอกไม้ให้ชมตลอดทั้ง 4
ฤดูกาล สามารถเที่ยวได้ตลอดทั้งปีในช่วง

ฤดูใบไม้ร่วงตลอดจนถึงปลายฤดูหนาว จะได้รับความนิยมนมากเป็นพิเศษ เนื่องจากมีไฮไลท์การประดับไฟขนาดใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น อิสระให้ท่านได้เพลิดเพลินกับการแสดงไฟในหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น อุโมงค์แสงไฟ (Tunnel of Light) หรือการประดับไฟในน้ำ (Water Illumination) **อิสระอาหารค่ำตามอัธยาศัย**
ที่พักที่ HASHIMA DAILY HOTEL หรือระดับเดียวกัน

วันที่สาม ศาลเจ้าโอชิคันงะ - พิพิธภัณฑ์รถไฟ – เปลี่ยนบรรยากาศนั่งรถไฟชินคันเซ็น – บุฟเฟ่ต์เมนูชาบูยักษ์

เช้า บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของ โรงแรม นำท่านเดินทางสู่ ศาลเจ้าโอชิคันงะ เป็นหนึ่งในสามของศาลเจ้าบูชาเจ้าแม่กวนอิมที่ใหญ่ที่สุดในญี่ปุ่น และเป็นวัดประจำตระกูล “โอตะ” นอกจากนี้ยังมีวัดบันโจซึ่ง “โทกูงาวะ อิเอะฮาสึ” เคยพักอยู่เมื่อครั้งเป็นตัวประกัน อันเป็นประวัติศาสตร์หน้าหนึ่งของย่านโอชิ Osu เป็นเมืองที่ผสมผสานระหว่างประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมสมัยใหม่ และยังเป็นจุดท่องเที่ยวยอดนิยมที่สุดของนาโกย่า ซึ่งนอกจากคนญี่ปุ่นแล้วนักท่องเที่ยวต่างชาติก็นิยมมาเยี่ยมชมเช่นกัน นักท่องเที่ยวจะได้เพลิดเพลินกับการช้อปปิ้ง ทานอาหาร และชมวัฒนธรรมโอตะดูอย่างเต็มอิ่มที่ ย่านช้อปปิ้งเก่าแก่สมัย “เอโดะ” อย่าง **Osu Shopping Arcade** นำท่านเดินทางสู่ **พิพิธภัณฑ์รถไฟ** เป็นพิพิธภัณฑ์ที่อยู่ในความดูแลของบริษัท Central Japan Railway (JR

CENTRAL) เปิดให้บริการในปี ค.ศ.2011 เป็นศูนย์ให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและความก้าวหน้าเรื่องรถไฟความเร็วสูงของญี่ปุ่น ภายในมีนิทรรศการเกี่ยวกับประวัติของรถไฟทุกขบวนทั้งปลดประจำการและรถไฟรุ่นใหม่ๆ ให้ได้ชมกัน

เที่ยง บริการอาหารกลางวัน ณ **ภัตตาคาร**
บ่าย เดินทางสู่ สถานีรถไฟนาโกย่า เพื่อเดินทางสู่ โตเกียว ก่อนขึ้นขบวนรถไฟ ท่านสามารถเลือกซื้ออาหารและเครื่องดื่มรับประทานบนรถไฟได้ เมนูแนะนำอย่าง “เบนโตะ” ข้าวกล่องขึ้นชื่อสไตล์ญี่ปุ่น และเมนูอื่นๆ หากท่านใดไม่มีเวลาในการจับจ่ายซื้อสอยสามารถซื้อในขบวนรถไฟได้ จะมีพนักงานคอยให้บริการ (เพื่อความแน่นอนในการเลือกอาหารที่หลากหลายควรซื้อเตรียมพร้อมเองดีที่สุด) ประเทศญี่ปุ่นขึ้นชื่อเรื่องการเดินทางตรงต่อเวลาและผู้เดินทาง ควร **เตรียมความพร้อมก่อนขึ้นขบวนรถไฟ** ครั้งชั่วโมง เพื่อป้องกันความผิดพลาดในกรณีตกเที่ยวเดินทาง เมื่อรถไฟทะยานสู่มหานครโตเกียว ตลอดสองข้างทางของท่านจะได้เพลิดเพลินกับความสวยงามของคันไม้หลากสีสนในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสีกับบรรยากาศที่ช่วยให้หลงไหลผ่าน ภูเขาไฟฟูจิ สัญลักษณ์แห่งดินแดนอาทิตย์อุทัย เมื่อถึงจุดหมายปลายทาง **สถานีโตเกียว** นำท่านกลับสู่ที่พักอิสระตามอัธยาศัย

พักที่ SHINAGAWA PRINCE HOTEL หรือระดับเดียวกัน

คำ รับประทานอาหารค่ำ ณ ห้องอาหารของ
โรงแรม ให้ท่านได้อิ่มอร่อยกับมื้อพิเศษที่
มีชาบูยักษ์ให้ท่านได้ลิ้มลองรสชาติปู
พร้อมน้ำจิ้มสไตส์ญี่ปุ่นอย่างจุใจ

วันที่สี่ อิสระเลือกช้อปปิ้งเต็มวัน หรือเลือกซื้อ
ทัวร์ดิสนีย์แลนด์

เช้า บริการอาหารเช้า ณ ห้องอาหารของ
โรงแรม อิสระเต็มวัน ให้ท่านอิสระช้อปปิ้ง
หรือเดินทางสู่สถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ
โดยมีไกด์คอยให้คำแนะนำในการ
เดินทาง อาทิ

- **ศาลเจ้าเมจิ** เป็นศาลเจ้าหลวงในศาสนาชินโต ที่สร้างขึ้นเพื่ออุทิศและเป็นที่สถิตยัญญาณขององค์สมเด็จพระจักรพรรดิเมจิ ซึ่งเป็นจักรพรรดิที่มีความสำคัญกับประเทศญี่ปุ่นยุคปัจจุบันเป็นอย่างยิ่ง และได้รับความเคารพจากชาวญี่ปุ่นยุคปัจจุบันมากที่สุด
- **ย่านฮาราจูกุ** แหล่งรวมเสื้อผ้าเครื่องประดับ รองเท้า ของวัยรุ่นญี่ปุ่น หากคุณคือคนที่กำลังมองหาซื้อเสื้อผ้าแบบแปลกๆ หรือต้องการหาซื้อเสื้อผ้าแนว Cost Play ท่านยังสามารถหาได้จากที่นี่อีกด้วย หรือถ้าต้องการเห็นวัยรุ่นญี่ปุ่นแต่งตัวแบบแปลกๆ ก็สามารถมาดูได้ที่นี้ได้ จะมีวัยรุ่นญี่ปุ่นน่ารักๆ เดินกันเต็มถนนเหมือนกับถนนสายแบรนด์เนมโอโมโตะซานโตะ นอกจากนั้นแล้ว ท่านยังได้ช้อปปิ้งสินค้าแบรนด์ดังระดับโลก อาทิ **CHANNEL, Dior, LOUIS VULTTON, ZARA,GAP** หรือสาวก **ONITSUKA**

TIGER ที่ต้องการหารองเท้าแบบ
ต้นฉบับ **MADE IN JAPAN** ที่ **SHOP**
นี้มีแบบให้เลือกสรรมากมาย อีกทั้งยังมีร้านขายตุ๊กตา **KITTY DORAEMON**
หรือตุ๊กตา **LINE** สุดแสนน่ารักไว้คอย
เอาใจคุณหนู อีกทั้งยังมี **SHOP** ใหญ่
ของ กระเป๋าสุดฮิต **BAO BAO ISSEY MIYAKE**, เสื้อ **COMMEDES GARCONS**
อีกด้วย

- **ย่านชิบูย่า** ศูนย์กลางแฟชั่นวัยรุ่นในโตเกียวหามุมถูกใจถ่ายภาพไว้เป็นที่ระลึกกับ “ฮาจิโกะ” รูปปั้นสุนัขแสนรู้ที่กลายเป็นจุดนัดพบยอดนิยมสำหรับหนุ่มสาวโตเกียว อัปเดตแฟชั่นสไตส์โตเกียวที่ดึก (109) อิจิมารุคิว ทั้งเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เครื่องประดับ และแฟชั่นชั้นนำของญี่ปุ่นในฤดูกาลต่างๆ อีกมากมาย หรือหากท่านใดมีความประสงค์จะเลือกซื้อดิสนีย์แลนด์เพิ่มท่านละ 2,700.- บาท (ไม่รวมค่าเดินทาง) ดิสนีย์แลนด์โลกแห่งจินตนาการของราชาการ์ตูนญี่ปุ่น ซึ่งเป็นดิสนีย์แลนด์แห่งแรกที่สร้างนอกประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสร้างขึ้นในปี พ.ศ.2526 จากการถมทะเลและใช้ทุนสร้างกว่า 600 ล้านบาท ให้ท่านสนุกสนานกับเครื่องเล่นนานาชาติ (ไม่จำกัดจำนวนการเล่น) ผจญภัยในดินแดนต่างๆ ให้ท่านเล่นเครื่องเล่นตัวใหม่จากภาพยนตร์การ์ตูนเรื่องดัง **Toy Story** ชมฉากรบกลางทะเลคาริเบียในดินแดนโจรสลัดจากภาพยนตร์ **The Pirate of Caribbean** เข้าวางวิญ

กับบ้านผีสิงใน **Haunted Mansion** สัมผัสความน่ารักรของตุ๊กตาเด็ก นานาชาติในโลกใบเล็ก **Small World** ชมภาพยนตร์สามมิติ **The Invention of the Year** ให้ท่านได้สนุกสนาน พร้อมกับการจับจ่ายเลือกซื้อสินค้าที่ระลึกน่ารักในคิสนีย์แลนด์อีกทั้งยังจะได้สัมผัสกับตัวการ์ตูนเอกจาก วอลดิสนีย์ อย่าง มิกกี้เมาส์ มินนี่เมาส์ พร้อมพองเพื่อนการ์ตูนอีกมากมาย สนุกกับการจับจ่ายซื้อของที่ระลึกน่ารักในคิสนีย์แลนด์ ท่านสามารถใช้บัตร **JR Pass** ในการเดินทางรถโดยสารสาธารณะของกลุ่มบริษัท JR ทุกประเภท เช่น รถไฟทุกขบวนของ JR รถไฟชินคันเซ็น (ยกเว้นชินคันเซ็นขบวน โนโซมิ และ มิซูโฮะ) เรือเฟอร์รี่ รถบัส รถไฟใต้ดิน ได้ทั่วประเทศโตเกียว อีสระอาหารกลางวัน และอาหารค่ำ ตามอัยาศัย

พักที่ **SHINAGAWA PRINCE HOTEL** หรือระดับเดียวกัน

วันที่หา **สนามบินนาริตะ - กรุงเทพฯ สนามบินดอนเมือง**

09.15 น. เห็นฟ้าสู่กรุงเทพฯ โดยสายการบินแอร์เอเชีย บริการอาหารและเครื่องดื่มบนเครื่อง

140.5 น. ถึงสนามบินดอนเมือง โดยสวัสดิภาพ

สรุปผล

จากการปฏิบัติงานในครั้งนี้ผู้จัดทำได้เรียนรู้วิธีการทำงานในหลายๆ ฝ่ายของสถานประกอบการ และนำความรู้ที่ได้มาต่อยอดในการจัดทำโครงการ

สหกิจ เนื้อหาในเล่มจะเป็นการเรียบเรียงวิธีการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่นเส้นทาง เกียวโต นาโกย่า โตเกียว มีจุดเด่นคือ การเพิ่มรายการนำเที่ยวโดยสารบางเส้นทางด้วยรถไฟ “ชินคันเซ็น” ในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสีของเดือนกันยายน ถึง พฤศจิกายน เป็นระยะเวลา 5 วัน 3 คืน ในราคา 47,999 บาท ซึ่งยังแสดงขั้นตอนการวางแผนเส้นทางนำเที่ยว วิธีการคิดราคาขาย วิธีการซื้อบัตรโดยสาร “รถไฟชินคันเซ็น” และสายการบิน การนำเสนอขาย ตลอดจนการบริการหลังการขายที่ดีต่อลูกค้า เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจจะศึกษาหรือต้องการนำไปเป็นคู่มือในการทำท่องเที่ยวประเทศญี่ปุ่น ทำให้สถานประกอบการมีโปรแกรมนำเที่ยวรูปแบบใหม่ๆ เกิดขึ้นเพื่อนำเสนอขายต่อลูกค้า

ข้อมูลในการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวผู้จัดทำได้ทำการศึกษาอย่างละเอียดจากหนังสือ อินเทอร์เน็ต สอบถามจากพนักงานที่ปรึกษา และสอบถามการซื้อบัตรโดยสาร JR PASS บางส่วนที่จำเป็นต่อการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยว จากตัวแทนจำหน่าย (บริษัท Lostrip (Thailand) Co., Ltd.) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องสมบูรณ์ ในการจัดทำโครงการสหกิจเรื่อง การจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall in love”

กิตติกรรมประกาศ

การที่ผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีโก้ทราเวล จำกัด ตั้งแต่วันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ.2561 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2561 ส่งผลให้ผู้จัดทำได้รับความรู้ประสบการณ์ต่างๆ ที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานสหกิจศึกษาฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

คุณจักรพันธ์ ประสิทธิ์วรนนท์ กรรมการผู้จัดการ
คุณปณณญาพัฒน์ เชิงสันเทียะ พนักงานต้อนรับ

คุณสิรินทิพย์ สิงห์ทอง พนักงานขาย
คุณวนิดา รักซ้อน พนักงานปฏิบัติงาน
คุณปรมัต ไกรโหล พนักงานปฏิบัติงาน
และบุคคลท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้
คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง
ทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษา
ในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้
การดูแลและให้ความรู้เกี่ยวกับชีวิตของการทำงานจริง
ซึ่งผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

บรรณานุกรม

กุลวรา สุวรรณพิมล.(2542). การศึกษาความต้องการ ความ
คิดเห็น และข้อเสนอแนะของนักท่องเที่ยวไทย
ต่อการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต และบริเวณ
ใกล้เคียง.กรุงเทพมหานคร : สำนักงาน
คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ
แก้วตา สุทธิศรี. ความเป็นมา ความหมาย องค์ประกอบและ
ความสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว(ออนไลน์).
<https://sites.google.com/site/kaewtasuththisri/hnwy-thi1> (สืบค้นเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2561)
นันท วรรณดอนม. (2546). หลักการมัคคุเทศก์ โปรแกรม
วิชาอุตสาหกรรมท่องเที่ยว. สถาบันราชภัฏสวน
สุนันทา. สำนักพิมพ์สถาบันราชภัฏสวนสุนัน
ทา
นคร จันทพร. บทความรถไฟความเร็วสูง (ออนไลน์).
<https://www.thairailtech.or.th/?p=1449> (สืบค้น
เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2561).
เพชรสวรรค์ รอดเหตุภัย และประณัฐ พรศรีนิยม. (2559).
เขียนคันไซ. กรุงเทพฯ.อมรินทร์ท่องเที่ยว
อมรินทร์พริ้นติ้งเอนด์พับลิชชิ่ง.
พวงบุหงา ภูมิพานิช. (2539). หน้าทีความรับผิดชอบของ
บริษัทนำเที่ยว. ภาควิชาคิปะชีพ คณะ
มนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ไพฑูรย์ พงศบุตร และ วิลาสวงศ์ พงศบุตร. (2542). คู่มือ
การอบรมมัคคุเทศก์. กรุงเทพฯ : ศูนย์การศึกษา
ต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. ประเทศญี่ปุ่น (ออนไลน์).
<https://th.wikipedia.org/wiki/ประเทศญี่ปุ่น> (สืบค้น
เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2561)
สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว. (2546). เอกสารชุดฝึก
อบรมทางไกลหลักสูตรการจัดการการท่องเที่ยว
ชุมชนอย่างยั่งยืน.กรุงเทพฯ :
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมชิราช
สุชาสินี วิทยาภรณ์. (2558). เอกสารประกอบการสอน
สาขาวิชาการท่องเที่ยวและการโรงแรม ม.
กรุงเทพธนบุรี (ออนไลน์).
<https://sites.google.com/site/tourismbkktho>
n/assignments (สืบค้นเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน
2561)
องค์การสหประชาชาติ. (2506). คำจำกัดความการท่องเที่ยว
(ออนไลน์).
<https://sites.google.com/site/kaewtasuththisri/hnwy-thi1> (สืบค้นเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2561)
องค์การท่องเที่ยวโลก. ความหมายของการท่องเที่ยว
(ออนไลน์).
<https://sites.google.com/site/kaewtasuththisri/hnwy-thi1> (สืบค้นเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2561)
อินโฟเควสท์, ดรีลลิ่ง เซะวิเศษ, และสุนิดา. บทความการ
ท่องเที่ยวญี่ปุ่นคาดคนไทยแห่เที่ยวญี่ปุ่น
เพิ่มขึ้นทะลุ 1 ล้านคนปีนี้ (ออนไลน์).
<https://www.ryt9.com/s/iq29/2794155> (สืบค้น
เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2561)
DPlus Guide Team. (2560). UNSEEN & AMAZING JAPAN.
พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ. DPlus ในเครือ



ภาคผนวก จ
โปสเตอร์



โปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall In Love”

“JAPAN TRAVEL PROGRAM “SHINKANSEN AUTUMN FALL IN LOVE”



ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว คณะศิลปศาสตร์

ผู้จัดทำ : นางสาวไมพร ขำทิพย์พาที

อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ปัญญา เปมะโยธิน

พนักงานที่ปรึกษา : คุณปรมัต ไกรโหล

สถานประกอบการ : บริษัท ซีโก้ทราเวล จำกัด

บทคัดย่อ

บริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด เป็นบริษัทชั้นนำที่บริการนำเที่ยวในเส้นทางต่างประเทศ ทั้งในยุโรป เอเชีย อาเซียน ตลอดจนการเดินทางในเส้นทางอื่นๆ มีการพัฒนาโปรแกรมนำเที่ยวในรูปแบบใหม่ๆ ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ผู้จัดทำจึงเลือกศึกษาโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น เพราะเป็นประเทศหนึ่งที่คนไทยชอบไปท่องเที่ยวกันมาก และขึ้นชื่อการให้บริการรถไฟความเร็วสูง จึงจัดโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่นด้วยรถไฟชินคันเซ็น เพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้กับการท่องเที่ยวในฤดูใบไม้เปลี่ยนสี เส้นทาง เกียวโต นาโกย่า โตเกียว ที่สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทเพิ่มมากขึ้น

วัตถุประสงค์

- 1 เพื่อเรียนรู้วิธีการจัดทำรายการนำเที่ยว โปรแกรม “Shinkansen Autumn Fall in love”
- 2 เพื่อเสนอการให้บริการโดยสารต่อนักท่องเที่ยวในรูปแบบใหม่ๆ นอกเหนือจากการเดินทางด้วยรถบัส
- 3 เพื่อเพิ่มรายการนำเที่ยวแบบใหม่ให้กับทางบริษัท

ประโยชน์ที่ได้รับ

นักศึกษา ได้เรียนรู้วิธีการจัดทำรายการนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น และการใช้บริการรถไฟ “ชินคันเซ็น”

มหาวิทยาลัย นักศึกษารุ่นต่อไปสามารถนำไปต่อยอดในการศึกษาวิธีการจัดทำโปรแกรมนำเที่ยวได้

สถานประกอบการ สถานประกอบการมีรายการนำเที่ยวแบบใหม่เสนอให้กับลูกค้า

ลักษณะงาน

โปรแกรม “Shinkansen Autumn Fall in love” เป็นโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่นในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสีที่มีการเดินทางนอกเหนือจากการนั่งรถบัสเปลี่ยนบรรยากาศด้วยการนั่งรถไฟชินคันเซ็น สร้างความแปลกใหม่ในรายการนำเที่ยว

ขั้นตอนการดำเนินงาน

- 1 ศึกษาข้อมูลส่วนประกอบสำคัญของโปรแกรม
- 2 ตรวจสอบบัตรโดยสารต่างๆ สอบถามราคา
- 3 ออกแบบโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น
- 4 ติดต่อประสานงานกับบริษัททัวร์ต่างประเทศ
- 5 คิดคำนวณราคาขาย ต้นทุน กำไรขาดทุน
- 6 จัดจำหน่ายโปรแกรมนำเที่ยวในช่องทางต่างๆ
- 7 บริการหลังการขายต่อลูกค้า

สรุป หลังจากการปฏิบัติงาน ณ บริษัท ซีโก้ทราเวล จำกัด ผู้จัดทำได้เรียนรู้งานในหลายๆ ฝ่าย จึงนำความรู้ที่ได้จากการปฏิบัติงานในครั้งนี้มาจัดทำเป็นโปรแกรมนำเที่ยวประเทศญี่ปุ่น “Shinkansen Autumn Fall In Love” 5 วัน 3 คืน ในช่วงฤดูใบไม้เปลี่ยนสี ราคา 47,999.- เพื่อเสนอต่อสถานประกอบการ นักท่องเที่ยว และผู้ที่สนใจจะศึกษาในโครงการนี้ได้นำไปใช้เพื่อเกิดประโยชน์ต่อไป

ประวัติผู้จัดทำ



รหัสนักศึกษา : 5802000021

ชื่อ – นามสกุล : นางสาวไมพร ขำทิพย์พาที

คณะ : ศิลปศาสตร์

สาขาวิชา : การโรงแรมและการท่องเที่ยว

ที่อยู่ : 615/15 สารูปประดิษฐ์ เรสซิเดนซ์ ถนนสารูปประดิษฐ์ แขวงช่องนนทรี
เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120

ผลงาน :

- บริการให้ข้อมูลต่างๆ แก่บุคลากรภายนอกและบุคลากรในองค์กรที่ต้องการทราบข้อมูลทั่วไปของบริษัท
- เสนอขายโปรแกรมทัวร์ให้กับลูกค้าที่สนใจสินค้าของบริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด
- จัดเตรียมเอกสารในการใช้ประกอบงานจัดนำทัวร์ไปยังประเทศต่างให้กับหัวหน้าทัวร์ และงานอื่นๆ ที่ได้รับมอบหมาย