# รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

## แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน

## Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights


โดย

นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์ 6304400029

นางสาวณัฐวรรณ วิเศษสิงห์ 6304400047


รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชา 119-413 การศึกษาเชิงบูรณาการกับการทำงาน

ภาควิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566

| | | | |
|---|---|---|---|
| หัวข้อโครงงาน | แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน<br>Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights | | |
| รายชื่อผู้จัดทำ | นางสาวสุทธิดา | ธนะพิรุฬห์ | 6304400029 |
| | นางสาวณัฐวรรณ | วิเศษสิงห์ | 6304400047 |
| ภาควิชา | อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ | | |
| อาจารย์ที่ปรึกษา | อาจารย์ศุภัตรา | ฮวบเจริญ | |

อนุมัติให้โครงงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติสหกิจศึกษาและการศึกษาเชิงบูรณาการกับการทำงาน ภาควิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2566

คณะกรรมการสอบโครงงาน

.....อาจารย์ที่ปรึกษา
(อาจารย์ศุภัตรา ฮวบเจริญ)

.....พนักงานที่ปรึกษา
(คุณพัชราภรณ์ สุวรรณภักดี)

.....กรรมการกลาง
(อาจารย์ยุวริน ศรีปาน)

.....ผู้ช่วยอธิการบดีและผู้อำนวยการสำนักสหกิจศึกษา
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มารุจ ลิมปะวัฒนะ)

# จดหมายนำส่งรายงาน

วันที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ. 2567

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา ภาควิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ
อาจารย์ศุภัตรา ฮวบเจริญ

ตามที่นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์ และนางสาวณัฐวรรณ วิเศษสิงห์ นักศึกษาภาควิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม ได้ไปปฏิบัติสหกิจศึกษาระหว่างวันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2567 ในตำแหน่งพนักงานขาย ณ บริษัทวัน เวิลด์ ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด และได้รับมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษาให้ศึกษาและทำรายงานเรื่อง "แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน (Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights)"

บัดนี้การปฏิบัติสหกิจศึกษาและการศึกษาเชิงบูรณาการกับการทำงานได้สิ้นสุดแล้ว นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์ และนางสาวณัฐวรรณ วิเศษสิงห์ จึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมกันนี้จำนวน 1 เล่ม เพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์
นางสาวณัฐวรรณ วิเศษสิงห์
คณะผู้จัดทำ
นักศึกษาสหกิจศึกษา
ภาควิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ
คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

# กิตติกรรมประกาศ

## (Acknowledgement)

การที่คณะผู้จัดทำได้มาปฏิบัติสหกิจศึกษา ในตำแหน่งพนักงานขาย ณ บริษัทวัน เวิลด์ ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด ตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2567 ได้สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ด้วยดี ส่งผลให้คณะผู้จัดทำได้รับความรู้ ประสบการณ์การทำงานต่างๆ และความเข้าใจในชีวิตการทำงานจริงที่เป็นประโยชน์ต่อการเรียนและสามารถนำความรู้ประสบการณ์ที่ได้ไปใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคต ด้วยความอนุเคราะห์อย่างยิ่งจากบริษัทวัน เวิลด์ ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด ที่ให้โอกาสคณะผู้จัดทำเข้ามาปฏิบัติสหกิจศึกษา กรุณาเสียสละเวลาอบรม สอนงาน และช่วยเหลือด้านต่างๆ ตลอดระยะเวลาในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาในครั้งนี้ จึงขอขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ ที่นี้ จากการสนับสนุนหลายฝ่าย ดังนี้

1. คุณปิยะพงศ์ พิกุลงาม ผู้จัดการทั่วไป
2. คุณพัชราภรณ์ สุวรรณภักดี พนักงานขายฝ่ายต่างประเทศ
3. อาจารย์ศุภัตรา ฮวบเจริญ อาจารย์ที่ปรึกษา
4. อาจารย์ยุวริน ศรีปาน กรรมการกลาง

และบุคคลที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่าน ที่ได้ให้คำแนะนำในการจัดทำรายงานสหกิจศึกษาฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์

คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทวัน เวิลด์ ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด และผู้ที่สนใจไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษาของบริษัท เพื่อเป็นแนวทางเบื้องต้นในการทำความเข้าใจและพัฒนาโครงงานต่อไป รวมทั้งในการค้นคว้าของผู้สนใจทั่วไปด้วย หากรายงานฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้จัดทำก็ขออภัยมา ณ ที่นี้

คณะผู้จัดทำ
นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์
นางสาวณัฐวรรณ วิเศษสิงห์
วันที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ. 2567

| | | |
|---|---|---|
| **ชื่อโครงงาน :** | แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน | |
| **หน่วยกิต :** | 5 หน่วยกิต | |
| **ผู้จัดทำ :** | นางสาวสุทธิดา | ธนะพิรุฬห์ |
| | นางสาวณัฐวรรณ | วิเศษสิงห์ |
| **อาจารย์ที่ปรึกษา :** | อาจารย์ศุภัตรา | ฮวบเจริญ |
| **ระดับการศึกษา :** | ปริญญาตรี | |
| **ภาควิชา :** | อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ | |
| **คณะ :** | ศิลปศาสตร์ | |
| **ภาคการศึกษา/ปีการศึกษา :** | 2/2566 | |

## บทคัดย่อ

โครงงานสหกิจศึกษาเรื่อง "แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน" มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อจัดทำโปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน และ 2) เพื่อประชาสัมพันธ์โปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน ให้กับบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด โดยจากการปฏิบัติสหกิจศึกษา ในตำแหน่งพนักงานขาย ณ บริษัทวัน เวิลด์ ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด ทั้งนี้คณะผู้จัดทำต้องการให้เลือกทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า และเป็นการขยายฐานลูกค้าให้แก่บริษัท โดยจัดทำโปรแกรมทัวร์เดินทางไปประเทศสวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน โดยใช้เครื่องมือในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ผ่านทางไลน์แอด และเว็บไซต์

ผลการดำเนินงานพบว่าคณะผู้จัดทำได้มีการจัดทำโปรแกรมแกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน และประชาสัมพันธ์ขายโปรแกรมทัวร์จริงผ่าน 4 ช่องทางคือ Line@:Worldwildpackagetour \ Facebook: One World Tour & Travel \ Website: Oneworldtour.co.th, และงานแสดงสินค้าทางการท่องเที่ยวงานต่างๆ พบว่ามีกลุ่มลูกค้าสนใจแกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน จากช่องทาง Line@ และเว็บไซต์เป็นจำนวนประมาณ 60 ท่าน และมีลูกค้าจากบูธประมาณ 70 ท่าน และส่งให้เอเจ้นท์ประมาณ 500 กว่าราย ทั้งนี้ยังมีลูกค้าที่จองที่นั่งภายในช่องทางเฟซบุ๊กประมาณ 10 คน ดังนั้นผลของการปฏิบัติโครงงานครั้งนี้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้

**คำสำคัญ:** โปรแกรมทัวร์ ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ สปา เมาน์เทน

| | | |
|---|---|---|
| **Project Title :** | Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights | |
| **Credits :** | 5 Credits | |
| **By :** | Miss Suttida | Tanapiroon |
| | Miss Nattawan | Wisetsing |
| **Advisor :** | Miss Supattra | Huabcharoen |
| **Degree :** | Bachelor of Arts | |
| **Major :** | Tourism and Hospitality Industry | |
| **Faculty :** | Liberal Arts | |
| **Semester/Academic Year :** | 2/2023 | |

## Abstract

The Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights project aimed: 1) To prepare a tour program Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 days 7 nights; and 2) To publicize the tour program Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 days 7 nights for One World Tour and Travel Co., Ltd. During the cooperative education as sales representative at the One World Tour and Travel Co., Ltd., the team wanted to provide new options for customers and expand the customer base. The team made a tour program to travel to Grand Switzerland Spa and Mountain, and used advertising via Line Ads and the website.

The results showed that the team prepared a program for Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 days 7 nights, and publicized the tour program through 4 channels; Line@: Worldwildpackagetour \ Facebook: One World Tour & Travel \ Website: oneworldtour.co.th, and It was found that there were about 60 customers interested in the Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 days 7 nights program from Line@ and website channels, and about 70 customers from the booth and about 500 agents. There were about 10 customers who have reserved seats within the program, so the results of this project work according to the objectives.

**Keywords:** tour program, switzerland, spa, mountain

Co-op Advisor

Approved by

# สารบัญ


| | หน้า |
|---|---|
| **จดหมายนำส่ง** | ก |
| **กิตติกรรมประกาศ** | ข |
| **บทคัดย่อ** | ค |
| **Abstract** | ง |
| **บทที่ 1 บทนำ** | |
| 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา | 1 |
| 1.2 วัตถุประสงค์ | 2 |
| 1.3 ขอบเขตของโครงงาน | 3 |
| 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ | 3 |
| **บทที่ 2 รายละเอียดการปฏิบัติงาน** | |
| 2.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ | 4 |
| 2.2 ลักษณะการให้บริการของสถานประกอบ | 5 |
| 2.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานของสถานประกอบการ | 5 |
| 2.4 ชื่อและตำแหน่งงาน ลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย | 7 |
| 2.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา | 9 |
| 2.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน | 9 |
| 2.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน | 9 |
| 2.8 สรุปผลและข้อเสนอแนะของการปฏิบัติสหกิจศึกษา | 10 |
| **บทที่ 3 การทบทวนเอกสาร/วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง** | |
| 3.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการท่องเที่ยว | 11 |
| 3.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจนำเที่ยว | 16 |
| 3.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวีซ่า | 17 |
| 3.4 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการวางแผนและการจัดทำรายการนำเที่ยว | 19 |
| 3.5 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการคิดราคาขายและการลดต้นทุน | 21 |
| 3.6 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ | 29 |
| 3.7 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสวิตเซอร์แลนด์ | 30 |
| 3.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | 32 |

# สารบัญ (ต่อ)

หน้า

**บทที่ 4 ผลการปฏิบัติงาน**

4.1 การจัดทำโปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน 34

4.2 การประชาสัมพันธ์ 48

4.3 สรุปการประชาสัมพันธ์ 50

**บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ**

5.1 สรุปผลโครงงาน 52

5.2 ข้อเสนอแนะในทำโครงงานครั้งต่อไป 53

**บรรณานุกรม**

**ภาคผนวก**

ภาคผนวก ก รูปภาพขณะปฏิบัติสหกิจศึกษา

ภาคผนวก ข บทสัมภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา

ประวัติคณะผู้จัดทำ

# สารบัญตาราง


**หน้า**

ตารางที่ 4.1 : อัตราค่าบริการ 46

# สารบัญรูปภาพ


หน้า

รูปภาพที่ 2.1 : สัญลักษณ์ บริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด 4

รูปภาพที่ 2.2 : แผนที่ บริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด 4

รูปภาพที่ 2.3 : นักศึกษาสหกิจศึกษา 7

รูปภาพที่ 2.4 : นักศึกษาสหกิจศึกษา 8

รูปภาพที่ 2.5 : พนักงานที่ปรึกษา 9

รูปภาพที่ 3.1 : ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ 31

รูปภาพที่ 4.1 : โปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน 34

รูปภาพที่ 4.2 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 1 35

รูปภาพที่ 4.3 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 2 35

รูปภาพที่ 4.4 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 3 37

รูปภาพที่ 4.5 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 4 38

รูปภาพที่ 4.6 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 5 39

รูปภาพที่ 4.7 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 6 40

รูปภาพที่ 4.8 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 7 42

รูปภาพที่ 4.9 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 8 43

รูปภาพที่ 4.10 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 9 45

รูปภาพที่ 4.11 : โปรแกรมทัวร์วันที่ 10 46

รูปภาพที่ 4.12 : วันเดินทาง 48

รูปภาพที่ 4.13 : ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด 49

รูปภาพที่ 4.14 : ประชาสัมพันธ์โดยการออกบูธในงานเทศกาลเที่ยวเมืองไทย ครั้งที่ 42 49

รูปภาพที่ 4.15 : ประชาสัมพันธ์ผ่าน Agent 50

รูปภาพที่ 4.16 : ประชาสัมพันธ์ในเฟซบุ๊กแฟนเพจของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด 50

# บทที่ 1
# บทนำ

## 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

Sirinart (2564) สวิตเซอร์แลนด์เป็นประเทศที่ทุกคนใฝ่ฝันว่าอยากจะไปเที่ยว และเป็นประเทศที่ผู้คนต่างให้ความสนใจที่จะไปเที่ยวเป็นอันดับต้นๆ ของทวีปยุโรป จึงเลือกเป็นประเทศสวิตเซอร์แลนด์เพราะว่าส่วนใหญ่สถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ จะเกี่ยวกับธรรมชาติ ความสวยงามของประเทศสวิตเซอร์แลนด์จะเป็นภูเขา ทะเลสาบ เป็นต้น ดังนั้นจึงเลือกเป็นประเทศสวิตเซอร์แลนด์เพราะผู้คนต่างให้ความสนใจจึงทำให้ขายได้ค่อนข้างง่ายกับการท่องเที่ยวสวิตเซอร์แลนด์ ได้มีเปิดตลาดด้านการท่องเที่ยวในประเทศไทยเมื่อประมาณปีพ.ศ. 2555 โดยปัจจุบันจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ไปท่องเที่ยวในประเทศสวิตเซอร์แลนด์ตลอดระยะเวลา 7 ปีที่ผ่านมามีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี ในช่วงปีพ.ศ. 2561 มีนักท่องเที่ยวชาวไทยเดินทางเข้าพักในประเทศสวิตเซอร์แลนด์รวมกว่า 250,000 คืน จากปีพ.ศ. 2555 ที่มีจำนวน 100,000 คืน ซึ่งไลฟ์สไตล์ของการเดินทางท่องเที่ยวในสวิตเซอร์แลนด์ที่คนไทยชื่นชอบคือ การนั่งรถไฟ รถโดยสารประจำทาง และเรือ ด้วยบัตรโดยสารที่เรียกว่า Swiss Travel Pass โดยยอดจำหน่ายบัตรโดยสาร Swiss Travel Pass มีจำนวนเพิ่มขึ้นเกือบ 400% ซึ่งคณะกรรมการท่องเที่ยวสวิตเซอร์แลนด์ และพันธมิตรวางแผนที่จะดึงดูดนักท่องเที่ยวไทยด้วยแคมเปญการสร้างแบรนด์ที่น่าสนใจ รวมทั้งเน้นการท่องเที่ยวในฤดูหนาว และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับหิมะให้มากขึ้นจนกระทั่งมีเชื้อไวรัสโคโรน่าระบาด จึงทำให้มีการท่องเที่ยวออกนอกประเทศลดน้อยลงอย่างมากจนถึงปีพ.ศ. 2566 เริ่มมีการฟื้นฟู มีนักท่องเที่ยวชาวไทยให้ความสนใจที่จะท่องเที่ยวในสวิตเซอร์แลนด์มากยิ่งขึ้น

สวิสเซอร์แลนด์ เป็นดินแดนที่ได้รับสมญานามว่า "หลังคาแห่งทวีปยุโรป" (The roof of Europe) เพราะนอกจากจะมีเทือกเขาสูงเสียดฟ้าอย่างเทือกเขาแอลป์แล้ว ก็ยังมีภูเขาใหญ่น้อยสลับกับป่าไม้ที่แทรกตัวอยู่ตามเนินเขา และไหล่เขาสลับแซมด้วยดงดอกไม้ป่า และทุ่งหญ้าอันเขียวชอุ่มสำหรับเลี้ยงสัตว์ ประเทศสวิสเซอร์แลนด์ มีพื้นที่ประมาณ 41,287 ตารางกิโลเมตร เล็กกว่าประเทศไทยประมาณ 12 เท่าตัว จัดว่ามีภูเขามากที่สุดในยุโรป และเป็นประเทศที่มีทะเลสาบอยู่มากมายซึ่งเกิดจากแอ่งที่ลุ่มระหว่างหุบเขา ลักษณะของภูมิประเทศจึงไม่ค่อยมีพื้นที่ราบสวิสเซอร์แลนด์มีอาณาเขตติดกับประเทศฝรั่งเศส เยอรมัน ออสเตรีย อิตาลี ทำให้ภาษาที่ใช้กันมีทั้ง 4 ภาษา คนสวิสฯ ส่วนใหญ่มีนิสัยรักสงบ รักความเป็นธรรมเคารพสิทธิของผู้อื่น อ่อนน้อม ถ่อมตัว ขยันขันแข็ง มัธยัสถ์ และมีความเป็นอยู่อย่างง่ายๆเมืองหลวงของสวิสเซอร์แลนด์คือ กรุงเบอร์น มีเมืองใหญ่ๆ ที่สำคัญอีก 5 เมืองคือ ซูริค บาร์เซิล เจนีวา โลซาน และเมืองที่น่าสนใจอีกเมืองคือ ลูเซิร์นเป็นเมืองที่อยู่เกือบใจกลางประเทศ โดยตั้งอยู่ฝั่งด้านตะวันตกเฉียงเหนือของทะเลสาบลูเซิร์น ที่มีชื่อเรียกว่าทะเลสาบสี่แคว้นแดนป่าไม้ (Lake of the four forest cantons) ตรงบริเวณปากแม่น้ำรอยซ์ (Reuss

River) สถานที่ ที่ขึ้นหน้าขึ้นตาและเหมาะสำหรับการพักผ่อนหย่อนใจแห่งหนึ่งก็คือ ทะเลสาบลูเซิร์น ซึ่งเป็นทะเลสาบสวยงามตั้งอยู่ท่ามกลางหุบเขา มองไปทางไหนก็จะเห็นภูเขาโอบล้อมทัศนียภาพบริเวณรอบๆ ทะเลสาบลูเซิร์น เป็นอาคารบ้านเรือนแบบสมัยใหม่ มีถนนเลียบไปตามเนินเขาตลอดระยะทาง ริมทะเลสาบจัดเป็นสวนสาธารณะ มีดอกไม้นานาพรรณออกดอกบานสะพรั่ง อาทิ กุหลาบ และทิวลิป เป็นต้น อากาศริมทะเลสาบเย็นสบาย เหมาะแก่การพักผ่อนหย่อนใจอย่างยิ่ง สถานที่สำคัญที่นักท่องเที่ยวนิยม ไปเยี่ยมชมกันคือ สะพานวิหาร (Chapel Bridge) ซึ่งข้ามแม่น้ำรอยซ์ เป็นสะพานไม้ที่เก่าที่สุดในโลก มีอายุหลายร้อยปี เป็นสัญลักษณ์ และประวัติศาสตร์ของเมืองลูเซิร์นเลยทีเดียว สะพานวิหารนี้เป็นสะพานที่แข็งแรงมากมุงหลังคาแบบโบราณ เชื่อมต่อไปยังป้อมแปดเหลี่ยมกลางน้ำ ที่จั่วแต่ละช่องของสะพานจะมีภาพเขียนเป็นเรื่องราวประวัติความเป็นมาของประเทศสวิสเซอร์แลนด์ เป็นภาพเขียนเก่าแก่อายุกว่า 400 ปี แต่น่าเสียดายที่ปัจจุบันสะพานไม้นี้ถูกไฟไหม้เสียหายไปมาก ต้องบูรณะสร้างขึ้นใหม่เกือบหมด ภาพที่เห็น ถ่ายมาเมื่อหลายปีที่แล้วก่อนสะพานจะถูกไฟไหม้ จึงเป็นภาพสะพานเก่าตัวจริง นอกจากนี้บนสะพานวิหารยังมีร้านที่ระลึกขายของ มีสีสันสวยงามปลูกสร้างเป็นห้องๆ ลดหลั่นกันไปตามลาดสะพาน และบริเวณใกล้ๆกันนั้นก็ยังมีหงส์จำนวนมากอาศัยอยู่สร้างชีวิตชีวาให้กับเมืองได้อีกด้วย ประเทศสวิสเซอร์แลนด์เป็นหนึ่งในประเทศที่มีค่าครองชีพแพงที่สุดในโลก ไม่ว่าจะเป็นค่าอาหาร ค่าที่พัก หรือ ค่าเดินทาง ชาวสวิสหลายคนที่อาศัยอยู่เมืองที่ติดกับประเทศอื่น อาทิ ฝรั่งเศส หรือ เยอรมันนี นิยมที่จะเดินทางไปประเทศเหล่านี้เพื่อซื้อของอุปโภค หรือ บริโภค หรือ แม้แต่ใช้บริการ อาทิ ตัดผม หรือ ร้านอาหาร

สรุปว่า คณะผู้จัดทำได้เล็งเห็นว่าเส้นทางนำเที่ยวในประเทศสวิตเซอร์แลนด์มีความน่าสนใจในระดับหนึ่ง ทั้งในเรื่องของภูมิอากาศ ภูมิศาสตร์ และสถานที่ท่องเที่ยวที่มีความโดดเด่น ซึ่งสามารถดึงดูดผู้คนให้อยากไปสัมผัสเมืองสวิตเซอร์แลนด์ จึงคิดออกแบบเส้นทางท่องเที่ยวโปรแกรมนี้เพื่อนำเสนอขายให้แก่ลูกค้าเพื่อเป็นการเปิดเส้นทางใหม่ๆ ให้กับทางบริษัท และเพิ่มยอดขายที่มากขึ้น

**1.2 วัตถุประสงค์**

1.2.1 เพื่อจัดทำโปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน

1.2.2 เพื่อประชาสัมพันธ์โปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืนให้กับบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด

**1.3 ขอบเขตของโครงงาน**

**1.3.1 ขอบเขตด้านพื้นที่**

กำหนดพื้นที่ภายในบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด

**1.3.2 ขอบเขตด้านระยะเวลา**

วันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2567

**1.3.3 ขอบเขตด้านข้อมูล**

คำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษา และสอบถามข้อมูลจากพนักงานที่ปรึกษา รวมทั้งบุคลากรของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด

**1.3.4 ขอบเขตด้านประชากร**

กลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจ และชื่นชอบในการเที่ยวต่างประเทศที่มีรายได้ไม่ต่ำกว่า 200,000 บาท

**1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

1.4.1 บริษัทได้เปิดเส้นทางการท่องเที่ยวใหม่ในโปรแกรม สวิตเซอร์แลนด์

1.4.2 เพิ่มตัวเลือกให้กับลูกค้าเพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

1.4.3 บริษัทเพิ่มโอกาสในการทำรายได้เพิ่มขึ้น

# บทที่ 2
# รายละเอียดการปฏิบัติงาน

## 2.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

**รูปภาพที่ 2.1 :** สัญลักษณ์ บริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด

**ที่มา :** https://www.facebook.com/photo/?fbid=673091548191467&set=a.569594405207849

ชื่อสถานที่ตั้งประกอบการ : บริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด
One World Tour and Travel Co., Ltd.

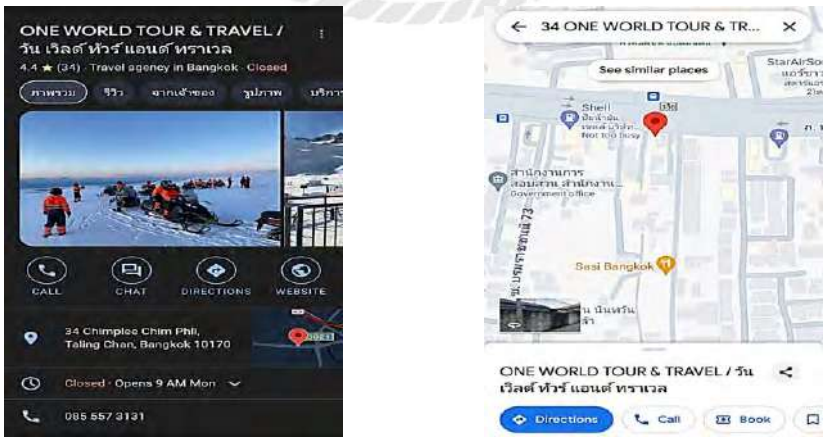
ที่ตั้งสถานประกอบการ : เลขที่ 34/2-3 หมู่ 9 ถนนบรมราชชนนี แขวงฉิมพลี เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170

โทรศัพท์ : เบอร์ 02 448 6338

อีเมล : oneworldtourandtravel@hotmail.com

เว็บไซต์ : www.oneworldtour.co.th

เฟซบุ๊ก : https://www.facebook.com/1worldtour/




**รูปภาพที่ 2.2 :** แผนที่ บริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**2.2 ลักษณะการให้บริการของสถานประกอบ**

2.2.1 ทำธุรกิจด้านการจัดนำนักท่องเที่ยวออกนอกประเทศ

2.2.2 จัดนำเที่ยวแบบ Package Tour นอกประเทศ ทวีปยุโรป อาทิ อิตาลี ฝรั่งเศส แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ เดนมาร์ก นอร์เวย์ สวีเดน และฟินแลนด์

2.2.3 จัดกรุ๊ปทัวร์ท่องเที่ยวทั่วโลก

2.2.4 จัดกรุ๊ปเหมาดูงานต่างประเทศ

2.2.5 จัดกรุ๊ปเหมาสัมมนาทั้งในประเทศและนอกประเทศ

**2.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานของสถานประกอบการ**

- กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)
- ประวัติการก่อตั้งบริษัทจดทะเบียนการค้า จดทะเบียนททท.
- ติดต่อทำบัญชีของบริษัท
- คัดสรรพนักงานที่มีคุณภาพมาทำงานในตำแหน่งที่เหมาะสม

**2.3.1 ผู้จัดการทั่วไป (Genaral Manager)**

- มีหน้าที่อำนวยแทนกรรมการผู้จัดการทั้งหมด
- ควบคุมดูแลงานทั้งบริษัท
- มอบหมาย รับผิดชอบรวมทั้งดูแลงานด้านต่างๆ

**2.3.2 ฝ่ายบัญชี (Accounting)**

- มีหน้าที่รับผิดชอบทางด้านการเงินของบริษัท อาทิ รายรับ-รายจ่ายของบริษัท
- ทำประกันสังคมของพนักงาน เงินเดือน และทุกอย่างที่เกี่ยวข้องทางด้านการเงิน
- รับเบิกค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับงานของบริษัท
- สรุปค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแต่ละอาทิตย์เสนอกรรมการผู้จัดการ
- รวบรวมเอกสารเกี่ยวกับสรรพกร / ภาษีเงินได้ ฯลฯ

**2.3.3 ผู้ช่วยจัดการฝ่ายปฏิบัติการ (Assistant Operation Manager)**

- มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลเส้นทางด้านทัวร์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศทั้งหมด อาทิ การคิดค้นต้นทุน กำไร หรือ ขาดทุน
- ดูแลรับผิดชอบ และมอบหมายหน้าที่ให้พนักงานในแต่ละฝ่าย

**2.3.4 ฝ่ายปฏิบัติการ (Tour Operation)**

- ให้ข้อมูลการท่องเที่ยว และสถานที่ท่องเที่ยวแก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง
- ขายโปรแกรมทัวร์ที่บริษัท มีไว้จัดจำหน่าย
- เขียนโปรแกรมทัวร์ที่มีสถานที่ท่องเที่ยวใหม่ๆ
- คิดต้นทุนของโปรแกรมทัวร์แต่ละโปรแกรมพร้อมกับตั้งราคาทัวร์

- ออกสำรวจแหล่งท่องเที่ยวใหม่เพื่อนำมาเขียนโปรแกรมทัวร์ขาย

- จัดหาโรงแรม หรือ รีสอร์ทที่ดี หรูหรา และมีสิ่งอำนวยสะดวกมากมาย ไว้คอยบริการลูกค้า

- จัดหาร้านอาหารที่ดี อร่อย ไว้คอยบริการลูกค้า

**2.3.5 พนักงานฝ่ายต่างประเทศ (Outbound Tour Operation)**

- มีหน้าที่รับผิดชอบด้านขายทัวร์ต่างประเทศ

- ให้คำอธิบายโปรแกรมทัวร์ต่างประเทศทั้งหมด

**2.3.6 พนักงานฝ่ายในประเทศ (Domestic and Asia)**

- จัดทำโปรแกรมทัวร์ในทวีปเอเชีย

- จัดทำทัวร์สัมมนา / ท่องเที่ยวประจำปีทวีปเอเชีย และภายในประเทศ

**2.3.7 พนักงานขายทัวร์กรุ๊ปเหมา (Intensive Group)**

- มีหน้าที่รับผิดชอบด้านขายทัวร์แบบ Intensive Group Tour ให้กับหน่วยราชการ ห้างร้านบริษัท

- ในส่วนของเอกชน และรัฐวิสาหกิจ ตั้งแต่ 10 ท่านขึ้นไป สามารถทำตามราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าได้

**2.3.8 แผนกวีซ่า (Visa Department)**

- มีหน้าที่รับผิดชอบให้บริการด้านเอกสารลูกค้า

- ให้คำปรึกษาดำเนินเรื่องวีซ่าทั่วโลกหน้าที่ของฝ่ายจองตั๋ว / สำรองห้องพัก

- คอยจองตั๋วเครื่องบินทุกสายการบินทั่วโลกที่ลูกค้าต้องการ

- จองที่พักโรงแรม / รีสอร์ท ทั่วประเทศ

- จองร้านอาหาร / ภัตตาคารต่างๆ ไว้บริการลูกค้า

**2.3.9 แผนกบุคคล (Human Resource Department)**

- คัดกรองพนักงานตามที่แต่ละแผนกต้องการมาเพิ่มในส่วนที่มีบุคลากรไม่เพียงพอ

- คัดกรองมาแล้ว จะต้องมาอบรมเรื่องสวัสดิการ กฎระเบียบของบริษัทต่างๆ ค่าจ้าง วันหยุดต่างๆ

- ทำค่าแรงของพนักงานทุกสิ้นเดือน

- บันทึกสถิติการขาดลามาสาย และบันทึกค่าแรงของพนักงานทุกเดือนเพื่อนำไปสรุปค่าภาษีประจำปี

- มีการตักเตือน ลงโทษพนักงานกรณีที่ทำผิดกฎระเบียบของบริษัท

- จัดฝึกอบรมพัฒนาด้านยกระดับฝีมือแรงงานให้ลูกจ้าง มีการตรวจสุขภาพประจำปีจัดงานเลี้ยงปีใหม่ฯลฯ

**2.4 ชื่อและตำแหน่งงาน ลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย**

**ชื่อผู้ที่ปฏิบัติงาน :** นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์

**ตำแหน่งงาน :** พนักงานขาย (Sale)

**ระยะเวลาปฏิบัติงาน :** วันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2567

**รูปภาพที่ 2.3 :** นักศึกษาสหกิจศึกษา

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย**

- ตรวจเอกสารการยื่นวีซ่าของลูกค้า
- แปลเอกสารของลูกค้า
- ส่งกรุ๊ปทัวร์ที่สนามบิน
- ถ่ายเอกสารหน้า Passport ของลูกค้า
- จัดบูธนอกสถานที่เพื่อนำเสนอโปรแกรมขายให้กับลูกค้า
- พาลูกค้าไปยื่นเอกสารเพื่อขอ Visa

**ชื่อผู้ที่ปฏิบัติงาน :** นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์

**ตำแหน่งงาน :** พนักงานขาย (Sale)

**ระยะเวลาปฏิบัติงาน :** วันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2567

**รูปภาพที่ 2.4 :** นักศึกษาสหกิจศึกษา

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย**

- ตรวจเอกสารการยื่นวีซ่าของลูกค้า
- แปลเอกสารของลูกค้า
- ส่งกรุ๊ปทัวร์ที่สนามบิน
- ถ่ายเอกสารหน้า Passport ของลูกค้า
- จัดบูธนอกสถานที่เพื่อนำเสนอโปรแกรมขายให้กับลูกค้า
- พาลูกค้าไปยื่นเอกสารเพื่อขอ Visa

**2.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา**

**ชื่อ - นามสกุล :** คุณพัชราภรณ์ สุวรรณภักดี

**ตำแหน่งงาน :** พนักงานขายฝ่ายต่างประเทศ (Export Sale)

**รูปภาพที่ 2.5 :** พนักงานที่ปรึกษา

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**2.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน**

ระยะเวลาในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาที่บริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด ตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม 2567 ถึงวันที่ 3 พฤษภาคม 2567 เป็นระยะเวลารวม 16 สัปดาห์ โดยเวลาเข้างานและเลิกงานของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัดคือ 9.30 น. ถึง 18.00 น. ทำงาน 9 ชั่วโมง 30 นาทีต่อวัน และทำงาน 5 วันต่อสัปดาห์

**2.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน**

1. ปรึกษากับพนักงานปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาเรื่องของการทำโครงงานสหกิจศึกษาในส่วนของชื่อหัวข้อ และเนื้อหา

2. ศึกษา และรวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญต่างๆ และศึกษาเส้นทางการเดินทาง

3. นำสถานที่ท่องเที่ยวมารวมกันให้กลายเป็นโปรแกรม และวางแผนเส้นทางการเดินทาง จุดเริ่มต้น กรุงเทพ-ปลายทาง (ซูริค)

4. นำโปรแกรมมาวางขายจริง และโปรโมทโปรแกรมผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ ไลน์แอด เฟซบุ๊ก เว็บไซต์ และจัดบูธตามงานต่างๆ

**2.8 สรุปผลและข้อเสนอแนะของการปฏิบัติสหกิจศึกษา**

**2.8.1 สรุปผลการปฏิบัติสหกิจศึกษา**

1. ได้นำความรู้ที่ได้เรียนมาจากในห้องเรียนนำมาใช้ในการปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการ

2. เกิดการเรียนรู้ของตนว่ามีการปรับปรุง และต้องพัฒนาตนเองในด้านอะไร อาทิ ได้รับหน้าที่ดูแลในด้านการแปลเอกสาร ซึ่งต้องมีความละเอียด และแม่นยำในการทำงานห้ามเกิดข้อผิดพลาด จึงได้ฝึกฝนตนเองให้มีความรอบครอบในการทำงานเพิ่มมากยิ่งขึ้น

3. ได้ความรู้เกี่ยวการทำงานในบริษัททัวร์มีสถานที่ท่องเที่ยวหลายแห่ง และเรียนรู้ระบบการทำงานภายในองค์กร

4.ได้เรียนรู้เกี่ยวกับประวัติสถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจในประเทศสวิตเซอร์แลนด์

**2.8.2 ข้อเสนอแนะของการปฏิบัติสหกิจศึกษา**

1. ควรมีความรอบคอบต่อการทำงานให้มากยิ่งขึ้น

2. ควรเพิ่มความสามารถของตนและทำงานที่ได้รับมอบหมายให้ดีที่สุด

3. ควรมีความไหวพริบในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า แก้ไขในจุดที่บกพร่อง และการตัดสินใจในการทำงานอย่างรวดเร็ว

# บทที่ 3
# การทบทวนเอกสาร/วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง "แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน (Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights)" คณะผู้จัดทำได้ศึกษา และได้รวบรวม แนวคิด ทฤษฎี วรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา มีดังนี้

**3.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการท่องเที่ยว**

**3.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจนำเที่ยว**

**3.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวีซ่า**

**3.4 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการวางแผนและการจัดทำรายการนำเที่ยว**

**3.5 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการคิดราคาขายและการลดต้นทุน**

**3.6 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์**

**3.7 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสวิตเซอร์แลนด์**

**3.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง**

## 3.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการท่องเที่ยว

เจษฎา ขวัญเมือง (2554) ได้กล่าวว่า "การท่องเที่ยว" (Tourism) หมายถึง การเดินทางของมนุษย์จากสถานที่ใดสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง หรือ การเดินทางจากถิ่นพำนักที่อาศัยไปยังสถานที่อื่นเป็นการชั่วคราวด้วยความสมัครใจไป และเป็นการเดินทางด้วยเหตุผลของการท่องเที่ยว มิใช่ เพื่อการประกอบอาชีพ หรือ หารายได้ อาทิ การเดินทางเพื่อการพักผ่อน การเดินทางเพื่อไปชมการแข่งขันกีฬา อาทิ การแข่งขันกีฬา ซีเกมส์ โอลิมปิก เป็นต้น การเดินทางเพื่อการศึกษา การเดินทางเพื่อประชุมสัมมนา การเดินทางเพื่อเยี่ยมเยือนญาติพี่น้อง หรือเพื่อน การเดินทางเพื่อแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม เป็นต้น

**รูปแบบการท่องเที่ยว**

**1. รูปแบบการท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติ (Natural Based Tourism)**

**1.1 การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) :** การท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น และแหล่งวัฒนธรรมที่เกี่ยวเนื่องกับระบบนิเวศ โดยมีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของผู้ที่เกี่ยวของภายใต้การจัดการสิ่งแวดล้อม และการท่องเที่ยวอย่างมีส่วนร่วมของท้องถิ่น เพื่อมุ่งเน้นให้เกิดจิตสำนึกต่อการรักษาระบบนิเวศอย่างยั่งยืน

**1.2 การท่องเที่ยวเชิงนิเวศทางทะเล (Marine Ecotourism) :** การท่องเที่ยวอย่างมีความรับผิดชอบในแหล่งธรรมชาติทางทะเลที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น และแหล่งท่องเที่ยวที่

เกี่ยวเนื่องกับระบบนิเวศทางทะเล โดยมีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของผู้ที่เกี่ยวของภายใต้การจัดการสิ่งแวดล้อม และการท่องเที่ยวอย่างมีส่วนร่วมของท้องถิ่น เพื่อมุ่งให้เกิดจิตสำนึกต่อการรักษาระบบนิเวศอย่างยั้งยืน

**1.3 การท่องเที่ยวเชิงธรณีวิทยา (Geo-Tourism) :** การท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติที่เป็นหินผา ลานหินทราย อุโมงค์โพรง ถ้ำน้ำลอด ถ้ำหินงอกหินย้อย เพื่อดูความงามของภูมิทัศน์ที่มีความแปลกของการเปลี่ยนแปลงของพื้นที่โลก ศึกษาธรรมชาติของหิน ดิน แร่ต่างๆ และฟอสซิล ได้ความรู้ได้มีประสบการณ์ใหม่บนพื้นฐานการท่องเที่ยวอย่างรับผิดชอบ มีจิตสำนึกต่อการรักษาสภาพแวดล้อม โดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการการท่องเที่ยว

**1.4 การท่องเที่ยวเชิงเกษตร (Agro Tourism) :** การเดินทางท่องเที่ยวไปยังพื้นที่เกษตรกรรมสวนเกษตร วนเกษตร สวนสมุนไพร ฟาร์มปศุสัตว์ และเลี้ยงสัตว์ เพื่อชื่นชมความสวยงาม ความสำเร็จ และเพลิดเพลินในสวนเกษตร ได้ความรู้มีประสบการณ์ใหม่บนพื้นฐานความรับผิดชอบ มีจิตสำนึกต่อการรักษาสภาพแวดลอมของสถานที่แห่งนั้น

**1.5 การท่องเที่ยวเชิงดาราศาสตร์ (Astrological Tourism) :** การเดินทางท่องเที่ยว เพื่อการไปชมปรากฏการณ์ทางดาราศาสตร์ที่เกิดขึ้นในแต่ละวาระ อาทิ สุริยุปราคา ฝนดาวตก จันทรุปราคา และการดูดาวจักราศีที่ปรากฏในท้องฟ้าแต่ละเดือน มีความรู้ความประทับใจ ความทรงจำ และประสบการณ์เพิ่มขึ้นบนพื้นฐาน เพื่อการเรียนรู้ระบบสุริยจักรวาล

**2. รูปแบบการท่องเที่ยวในแหล่งวัฒนธรรม (Cultural Based Tourism)**

**2.1 การท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ (Historical Tourism) :** การเดินทางท่องเที่ยวไปยังแหล่งท่องเที่ยวทางโบราณคดี และประวัติศาสตร์ เพื่อชื่นชม และเพลิดเพลินในสถานที่ท่องเที่ยวได้ความรู้มีความเข้าใจต่อประวัติศาสตร์ และโบราณคดี ในท้องถิ่นพื้นฐานของความรับผิดชอบ และมีจิตสำนึกต่อการรักษามรดกทางวัฒนธรรม และคุณค่า ของสภาพแวดล้อม โดยที่ประชาชนในท้องถิ่น มีส่วนร่วมต่อการจัดการการท่องเที่ยว

**2.2 การท่องเที่ยวงานชมวัฒนธรรมและประเพณี (Cultural and Traditional Tourism) :** การเดินทางท่องเที่ยว เพื่อชมงานประเพณีต่างๆ ที่ชาวบ้านในท้องถิ่นนั้นๆ จัดขึ้นได้รับความเพลิดเพลินตื่นตาตื่นใจในสุนทรียะศิลป์ เพื่อศึกษาความเชื่อ การยอมรับนับถือ การเคารพพิธีกรรมต่างๆ และได้รับความรู้มีความเข้าใจต่อสภาพสังคม และวัฒนธรรม มีประสบการณ์ใหม่เพิ่มขึ้นบนพื้นฐานของความรับผิดชอบ และมีจิตสำนึกต่อการรักษาสภาพแวดล้อม และมรดกทางวัฒนธรรม โดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการท่องเที่ยว

**2.3 การท่องเที่ยวชมวิถีชีวิตในชนบท (Rural Tourism/Village Tourism) :** การเดินทางท่องเที่ยวในหมู่บ้านชนบทที่มีลักษณะวิถีชีวิต และผลงานสร้างสรรค์ที่มีเอกลักษณ์พิเศษมีความโดดเด่น เพื่อความเพลิดเพลินได้ความรู้ดูผลงานสร้างสรรค์ และภูมิปัญญาพื้นบ้าน มีความเข้าใจในวัฒนธรรมท้องถิ่น บนพื้นฐานของความรับผิดชอบ และมีจิตสำนึกต่อการรักษามรดก

ทางวัฒนธรรม และคุณค่าของสภาพแวดล้อม โดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการการท่องเที่ยว

**3. รูปแบบการท่องเที่ยวในความสนใจพิเศษ (Special Interest Tourism)**

**3.1 การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Health Tourism) :** การท่องเที่ยวในแหล่งธรรมชาติ และแหล่งวัฒนธรรม เพื่อการพักผ่อน และเรียนรู้วิธีการรักษาสุขภาพกายใจได้รับความเพลิดเพลิน และสุนทรียภาพ มีความรู้ต่อการรักษาคุณค่า และคุณภาพชีวิตที่ดี มีจิตสำนึกต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมท้องถิ่นโดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน อนึ่ง การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพนี้บางแห่งอาจจัดรูปแบบเป็นการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ และความงาม (Health Beauty and Spa)

**3.2 การท่องเที่ยวเชิงทัศนศึกษาและศาสนา (Edu-Meditation Tourism) :** การเดินทางเพื่อทัศนศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากปรัชญาทางศาสนา หาความรู้ สัจธรรมแห่งชีวิตมีการฝึกทำสมาธิ เพื่อมีประสบการณ์ และความรู้ใหม่เพิ่มขึ้น มีคุณค่า และคุณภาพชีวิตที่ดีเพิ่มขึ้นมีจิตสำนึกต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมท้องถิ่น โดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน นอกจากนั้น นักท่องเที่ยวบางกลุ่มมุ่งการเรียนรู้วัฒนธรรม และภูมิปัญญาไทย อาทิ การทำอาหารไทย การนวดแผนไทย รำไทย มวยไทย การช่าง และงานศิลปหัตถกรรมไทย รวมถึงการบังคับช้างและเป็นควาญช้าง เป็นต้น

**3.3 การท่องเที่ยวเพื่อศึกษากลุ่มชาติพันธุ์ หรือ วัฒนธรรมกลุ่มน้อย (Ethnic Tourism) :** การเดินทางท่องเที่ยวเพื่อเรียนรู้วิถีชีวิตความเป็นอยู่วัฒนธรรมของชาวบ้านวัฒนธรรมของชนกลุ่มน้อยหรือชนเผ่าต่างๆ อาทิ หมู่บ้านชาวไทยโซ่ง หมู่บ้านผู้ไทย หมู่บ้านชาวกูย หมู่บ้านชาวกะเหรี่ยง หมู่บ้านชาวจีนฮ่อ เป็นต้น เพื่อมีประสบการณ์ และความรู้ใหม่เพิ่มขึ้นมีคุณค่า และคุณภาพชีวิตที่ดีเพิ่มขึ้นมีจิตสำนึกต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมท้องถิ่น โดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน

**3.4 การท่องเที่ยวเชิงกีฬา (Sports Tourism) :** การเดินทางท่องเที่ยว เพื่อเล่นกีฬาตามความถนัดความสนใจ ในประเภทกีฬา อาทิ กอล์ฟ ดำน้ำ ตกปลา สนุกเกอร์ สกีน้ำ กระดานโตคลื่น เป็นต้น ให้ได้รับความเพลิดเพลินความสนุกสนานตื่นเต้น ได้รับประสบการณ์ และความรู้ใหม่เพิ่มขึ้น มีคุณค่า และคุณภาพชีวิตที่ดีเพิ่มขึ้น มีจิตสำนึกต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมท้องถิ่น โดยประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วมต่อการจัดการการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน

**3.5 การท่องเที่ยวแบบผจญภัย (Adventure Travel) :** การเดินทางท่องเที่ยวไปยังแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่มีลักษณะพิเศษที่นักท่องเที่ยวเขาไปเที่ยวแล้ว ได้รับความสนุกสนานตื่นเต้น หวาดเสียว ผจญภัย มีความทรงจำ ความปลอดภัย และได้ประสบการณ์ใหม่

**3.6 การท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์และฟาร์มสเตย์ (Home Stay & Farm Stay) :** นักท่องเที่ยวกลุ่มที่ต้องการใช้ชีวิตใกล้ชิดกับครอบครัวในท้องถิ่นที่ไปเยือน เพื่อการเรียนรู้ภูมิ

ปัญญาท้องถิ่น และวัฒนธรรมท้องถิ่น ได้รับประสบการณ์ในชีวิตเพิ่มขึ้น โดยมีจิตสำนึกต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมท้องถิ่น เป็นการจัดการท่องเที่ยวอย่างมีส่วนร่วมของชุมชนในท้องถิ่นที่ยั่งยืน

**3.7 การท่องเที่ยวพำนักระยะยาว (Long Stay) :** กลุ่มผู้ใช้ชีวิตในบั้นปลายหลังเกษียณอายุจากการทำงานที่ต้องการมาใช้ชีวิตต่างแดนเป็นหลัก เพื่อเพิ่มปัจจัยที่ห้าของชีวิตคือการท่องเที่ยว โดยเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศเฉลี่ย 3-4 ครั้งต่อปี คราวละนานๆ อย่างน้อย 1 เดือน

**3.8 การท่องเที่ยวแบบให้รางวัล (Incentive Travel) :** การจัดนำเที่ยวให้แก่กลุ่มลูกค้าของบริษัทที่ประสบความสำเร็จ (มีความเป็นเลิศ) ในการขายสินค้านั้นๆ ตามเป้าหมายหรือเกินเป้าหมาย อาทิ กลุ่มผู้แทนบริษัทจำหน่ายรถยนต์ ผู้แทนบริษัทจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า ผู้แทนบริษัทจาหน่ายเครื่องสำอาง จากภูมิภาค หรือ จังหวัดต่างๆ ที่สามารถขายสินค้าประเภทนั้นได้มากตามที่บริษัทผู้แทนจำหน่ายในประเทศตั้งเป้าหมายไว้เป็นการให้รางวัล และจัดนำเที่ยว โดยออกค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าพักแรม และค่าอาหารระหว่างการเดินทางให้กับผู้ร่วมเดินทาง เป็นการจัดรายการพักแรมตั้งแต่ 2-7 วัน เป็นรายการนำเที่ยวชมสถานท่องที่ต่างๆ อาจเป็นรายการนำเที่ยวแบบผสมผสาน หรือ รายการนำเที่ยวในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง

**3.9 การท่องเที่ยวเพื่อการประชุม (M = meeting I = incentive C = conference E = exhibition MICE) :** เป็นการจัดนำเที่ยวให้แก่กลุ่มลูกค้าของผู้ที่จัดประชุม มีรายการจัดนำเที่ยวก่อนการประชุม (Pre-Tour) และการจัดรายการนำเที่ยวหลังการประชุม (Post-Tour) โดยการจัดรายการท่องเที่ยวในรูปแบบต่างๆ ไปทั่วประเทศ เพื่อบริการให้กับผู้เข้าร่วมประชุมโดยตรง หรือสำหรับผู้ที่ร่วมเดินทางกับผู้ประชุม (สามี หรือ ภรรยา) อาจเป็นรายการท่องเที่ยววันเดียว หรือรายการเที่ยวพักค้างแรม 2-4 วัน โดยคิดราคาแบบเหมารวมค่าอาหาร และบริการท่องเที่ยว

**3.10 การท่องเที่ยวแบบผสมผสาน :** เป็นอีกรูปแบบหนึ่งที่ผู้จัดการการท่องเที่ยวคัดสรรรูปแบบการท่องเที่ยวที่กล่าวมาแล้วข้างต้น นำมาจัดรายการนำเที่ยว เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้รับความแตกต่างระหว่างการเดินทางท่องเที่ยวในระยะยาวนานตั้งแต่ 2-7 วัน หรือมากกว่านั้น อาทิ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และเกษตร (Eco-Agro Tourism) การท่องเที่ยวเชิงเกษตรและประวัติศาสตร์ (Agro-Historical Tourism) การท่องเที่ยวเชิงนิเวศและผจญภัย (Eco-Adventure Travel) การท่องเที่ยวเชิงธรณีวิทยา และประวัติศาสตร์ (Geo- Historical Tourism) การท่องเที่ยวเชิงเกษตร และวัฒนธรรม (Agro-Cultural Tourism) เป็นต้น

**พฤติกรรมนักท่องเที่ยว :** เป็นการกระทำทุกอย่างของนักท่องเที่ยว ไม่ว่าการกระทำนั้นนักท่องเที่ยวจะรู้ตัว หรือ ไม่รู้ตัวก็ตาม และบุคคลอื่นจะสังเกตการกระทำนั้นได้ หรือ ไม่ก็ตามก็เพื่อมุ่งตอบสนองสิ่งใดสิ่งหนึ่งในสภาพการณ์ใดสภาพการณ์หนึ่ง โดยพฤติกรรมภายนอกของนักท่องเที่ยว (Tourist's Overt Behaviour) เป็นพฤติกรรมที่ผู้อื่นสังเกตได้โดยอาศัยประสาทสัมผัส

ส่วนพฤติกรรมภายในของนักท่องเที่ยว (Tourist's Covert Behaviour) เป็นการทำงานของอวัยวะต่างๆ ภายในร่างกายรวมทั้งความรู้สึกนึกคิด และอารมณ์ที่ถูกควบคุมอยู่ภายในจะมีความสัมพันธ์กัน โดยพฤติกรรมภายในจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมภายนอกเป็นส่วนใหญ่

**องค์ประกอบของพฤติกรรมนักท่องเที่ยวนั้นมีองค์ประกอบสำคัญ 7 ประการ ดังนี้**

**1. เป้าหมาย :** พฤติกรรมนักท่องเที่ยวทุกๆ พฤติกรรม จะต้องมีเป้าหมายในการกระทำ อาทิ นักท่องเที่ยวกลุ่มอนุรักษ์ต้องการ เกียรติยศโดยการแสดงให้ผู้อื่นเห็นว่าตนเดินทางท่องเที่ยวโดยที่สภาพแวดล้อมในสถานที่ตนเดินทางยังคงสภาพความสมบูรณ์ของระบบนิเวศน์ดังเดิม

**2. ความพร้อม :** ความมีวุฒิภาวะ และความสามารถในการทำกิจกรรม เพื่อตอบสนองต่อความต้องการ อาทิ นักท่องเที่ยวกลุ่มที่รักความผจญภัย นิยมไต่เขา ปีนหน้าผาต้องมีความพร้อมทั้งสภาพร่างกาย และจิตใจแล้วสามารถจะทำกิจกรรมที่ตนชอบได้

**3. สถานการณ์ :** เหตุการณ์ หรือ โอกาสที่เอื้ออำนวยให้เลือกกระทำกิจกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการ อาทิ การท่องเที่ยวตามหมู่เกาะ ควรกระทำในยามคลื่นลมสงบ ไม่ควรทำในขณะที่มีพายุฝนฟ้าคะนอง

**4. การแปลความหมาย :** วิธีการคิดแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่พอใจมากที่สุดในสถานการณ์หนึ่งๆ อาทิ เวลาสิบสองนาฬิกา เป็นเวลาที่นักท่องเที่ยวควรเป็นเวลาที่นักท่องเที่ยวควรหยุดพักรับประทานอาหารกลางวัน

**5. การตอบสนอง :** การตัดสินใจกระทำกิจกรรมตามที่ตนได้ตัดสินใจเลือกสรรแล้ว เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ อาทิ นักท่องเที่ยวได้ตัดสินใจที่จะเดินทางท่องเที่ยวในช่วงวันหยุด เพื่อพักผ่อน ดังนั้นนักท่องเที่ยวจะต้องวางแผนการเดินทาง และจัดการดำเนินการล่วงหน้า ในการกระทำกิจกรรมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ตั้งแต่กิจกรรมการกำหนดสถานที่ท่องเที่ยว กิจกรรมการเดินทาง กิจกรรมการจองที่พัก เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง

**6. ผลลัพธ์ที่ตามมา :** ผลจากการกระทำหนึ่งๆ อาจได้ผลตามที่คาดหมายไว้ หรือ อาจตรงกันข้ามกับความคาดหวังที่ตั้งใจไว้ อาทิ นักท่องเที่ยวได้มีกำหนดการเดินทางไว้ เพื่อมาพักผ่อนวันหยุดในประเทศไทย แต่ปรากฏว่าในเวลานั้นเกิดการชุมนุมที่สนามบิน และทำให้สนามบินต้องปิดทำการ เครื่องบินไม่สามารถลงจอดได้ มีผลลัพธ์ทำให้นักท่องเที่ยวไม่สามารถบรรลุผลตามที่คาดหมายไว้ได้

**7. ปฏิกิริยาต่อความผิดหวัง :** ความรู้สึกที่เกิดขึ้นเมื่อสิ่งที่กระทำลงไปไม่บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ จึงต้องกลับมาแปลความหมาย ไตร่ตรอง เพื่อเลือกหาวิธีใหม่ๆ มาตอบสนองความต้องการ หรือ อาจจะเลิกความต้องการไป เพราะเห็นว่าเป็นสิ่งที่เกินความสามารถ เช่น การก่อวินาศกรรมในเมืองมุมไบ ประเทศอินเดียในเดือนพฤศจิกายนปีค.ศ. 2008 นักท่องเที่ยวที่ตั้งใจจะเดินทางไปเมืองดังกล่าว จะต้องเกิดความผิดหวังเพราะเกิดความกังวลด้านความปลอดภัย และอาจล้มเลิกความตั้งใจในการเดินทาง หรือ อาจเปลี่ยนเส้นทางไปเมืองอื่นที่ปลอดภัยกว่า

**3.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจนำเที่ยว**

Chaisupar3 (2556) ได้กล่าวว่า ธุรกิจนำเที่ยว คือ การประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการจัด หรือให้บริการ หรือ อำนวยความสะดวกเกี่ยวกับการเดินทาง ที่พัก อาหาร ทัศนาจร และมัคคุเทศก์ให้แก่นักท่องเที่ยว

**ลักษณะของธุรกิจนำท่องเที่ยว**

**1. ธุรกิจนำท่องเที่ยวในประเทศ**

ในปัจจุบันประเทศไทยมีกิจการท่องเที่ยวอยู่ประมาณ 400 แห่ง กิจการดังกล่าวสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

- กิจการนำเที่ยวรับเฉพาะนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศอย่างเดียว
- กิจการนำเที่ยวคนในประเทศไปยังต่างประเทศ
- กิจการนำเที่ยวภายในประเทศอย่างเดียว
- กิจการนำเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- กิจการที่ดำเนินธุรกิจทั่วไปเกี่ยวกับการท่องเที่ยว

**2. ธุรกิจท่องเที่ยวต่างประเทศ**

ควรพัฒนาในเรื่องของความรู้ความชำนาญในแหล่งท่องเที่ยว สภาพดินฟ้าอากาศ ภูมิประเทศ ขนบธรรมเนียมประเพณี ค่าใช้จ่ายต่างๆ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ต้องชี้แจงให้นักท่องเที่ยวได้รู้ก่อนที่จะไป เพื่อมิให้มีปัญหาเกิดขึ้นในระหว่างการท่องเที่ยว เนื่องจากความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ของนักท่องเที่ยวซึ่งบริษัทนำเที่ยวต้องชี้แจง และดูแลอย่างใกล้ชิดโดยทั่วไปธุรกิจประเภทนี้จะจัดตั้งขึ้นในรูปของบริษัท ซึ่งจะร่วมมือกับบริษัทนำเที่ยวของต่างประเทศ ให้บริการแก่นักท่องเที่ยวในเรื่องของการทำหนังสือเดินทาง (Passport) ติดต่อขอวีซ่า (Visa) ขายตั๋วเครื่องบิน จัดรายการนำเที่ยว และบริการจัดหาที่พัก

**3. ธุรกิจการนำเที่ยว**

**- บริษัทนำเที่ยว (Tour Operator) :** ทำหน้าที่จัดรายการนำเที่ยว และบริการนำเที่ยว การจัดรายการนำเที่ยวของบริษัทนำเที่ยว 1) จัดรายการนำเที่ยวเบ็ดเสร็จ (Package Tour) ส่งให้ตัวแทนไปจำหน่าย 2) จัดรายการนำเที่ยวประเภทต่างๆ สำหรับผู้สนใจเฉพาะเรื่องให้แก่

องค์กร สถาบันวิชาชีพต่างๆ และกลุ่มเอกชนที่มีความสนใจเฉพาะเรื่องการบริการนำเที่ยวของบริษัทนำเที่ยวตามประเภทของรายการท่องเที่ยว นำโดยมัคคุเทศก์ (Guide or Tour Guide) ซึ่งอาจเป็นมัคคุเทศก์ประจำบริษัท หรือ มัคคุเทศก์อิสระ (Freelance Guide)

**- ตัวแทนจำหน่ายการท่องเที่ยว (Travel Agency) :** ทำหน้าที่ 1) จำหน่ายรายการท่องเที่ยวที่บริษัทนำเที่ยวจัดขึ้น 2) เป็นตัวแทนจำหน่ายตั๋วโดยสารพาหนะเดินทางทุกประเภท 3) เป็นตัวแทนจัดหา และสำรองที่พักแรมตลอดจนกิจกรรมบันเทิงต่างๆ 4) บริการจัดเอกสารการเดินทาง 5) บริการต้อนรับและรับส่งนักท่องเที่ยว 6) บริการให้คำปรึกษาและคำแนะนำเกี่ยวกับการท่องเที่ยว

**- แหล่งท่องเที่ยว (Tourist Destination)** ได้แก่ ประเทศ ภูมิภาค เขต เมือง หมู่บ้าน หรือ พื้นที่ทางภูมิศาสตร์อื่นๆ ที่นักท่องเที่ยวไปเยือน

คุณภาพของแหล่งท่องเที่ยวเป็นตัวแปรสำคัญตัวหนึ่งที่จะส่งผลกระทบต่อความเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว การพัฒนาคุณภาพของแหล่งท่องเที่ยวจึงเป็นสิ่งสำคัญ องค์ประกอบของแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณภาพ ได้แก่

1) ความดึงดูดใจ (Attractions) : เสน่ห์ของแหล่งท่องเที่ยวอาจเป็นสถานที่ อาทิ อากาศ ความงามตามธรรมชาติ หรือ เหตุการณ์สำคัญเฉพาะกาล อาทิ งานเฉลิมฉลอง นิทรรศการ การแข่งกีฬาระดับโลก การประชุมนานาชาติ ฯลฯ

2) การเข้าถึงง่าย (Accessibility) : ความสะดวกในการคมนาคม ขนส่งการเดินทางสู่แหล่งท่องเที่ยว

3) ความอภิรมย์ (Amenities) : ณ จุดหมายปลายทางนั้น ตั้งแต่ที่พักแรม การบริการ ตลอดจนความบันเทิงต่างๆ

### 3.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวีซ่า

Nara (ม.ป.ป.) ได้กล่าวว่า วีซ่า (Visa) คือ เอกสารที่ประเทศใดประเทศหนึ่งออกให้บุคคลที่ได้รับการพิจารณาให้สามารถเข้าประเทศผู้ออกตรวจลงตราได้ ภายในระยะเวลา หรือ จุดประสงค์ที่บุคคลนั้นยื่นคำร้องขอ ไว้ใช้แสดงต่อเจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมืองขณะเข้าประเทศที่ได้ยื่นขอวีซ่าไว้ ปกติแล้วจะมีการประทับตราลงหนังสือเดินทาง (Passport) อาจเป็นสติกเกอร์ หรือ ตราประทับ หรือ อาจอยู่ในรูปแบบที่ไม่ได้ประทับลงในหนังสือเดินทาง ซึ่งปัจจุบันบางประเทศมีการลงตราประทับแบบอิเล็กทรอนิกส์โดยเชื่อมโยงข้อมูลผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์

**ประเภทของวีซ่า (Visa)**

**- วีซ่าเดินทางผ่าน (Transit Visa) :** ปกติจะมีอายุประมาณ 5 วัน เพื่อเป็นทางผ่านไปยังประเทศอื่นที่เป็นจุดหมาย ไม่ใช่ประเทศที่ได้รับอนุญาตซึ่งวีซ่าเดินทางผ่าน

**- วีซ่าท่องเที่ยว (Tourist Visa)** : เป็นวีซ่าที่มีจุดประสงค์ในการเดินทางเพื่อการท่องเที่ยว โดยไม่มีกิจกรรมทางธุรกิจมาเกี่ยวข้องระหว่างการเดินทางนั้นๆ

**- วีซ่าธุรกิจ (Business Visa) :** เป็นวีซ่าเพื่อวัตถุประสงค์ในการทำการค้าหรือติดต่อธุรกิจในประเทศผู้ออกวีซ่า หรือ กิจกรรมอื่นใดอันเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ในบางประเทศจะมีการรวมเอาการจ้างงานอย่างถาวรไว้ในการอนุญาตนี้ด้วย

**- วีซ่าทำงานชั่วคราว (Temporary Worker Visa) :** เป็นวีซ่าที่แสดงว่าบุคคลนั้นได้รับอนุญาตให้ทำงานในประเทศนั้นได้ชั่วคราวตามเงื่อนไขที่ระบุเอาไว้ในวีซ่า ส่วนใหญ่วีซ่าชนิดนี้ มีขั้นตอนวิธีปฏิบัติมาก การได้มาซึ่งวีซ่าจึงค่อนข้างยาก แต่มีช่วงเวลาการได้รับอนุญาตที่ยาวนานกว่าวีซ่าธุรกิจ

**- วีซ่า ณ ช่องทางอนุญาตของด่านตรวจคนเข้าเมือง (On-Arrival Visa) :** เป็นวีซ่าที่ได้รับเมื่อเดินทางถึงประเทศที่เป็นจุดหมายการเดินทาง ซึ่งจะได้รับตรงจุดตรวจคนเข้าเมือง

**- วีซ่าคู่สมรส หรือ วีซ่าแต่งงาน (Spouse Visa, Partner Visa, Marriage Visa) :** เป็นวีซ่าที่อนุญาตให้คู่แต่งงานไม่ว่าชาย หรือ หญิง ที่เป็นคู่สมรสของผู้ถือสัญชาติของประเทศนั้นๆ สามารถเดินทางเข้าสู่ประเทศของอีกฝ่ายหนึ่ง และพำนักได้ถาวรตามบุคคลในครอบครัว

**- วีซ่าคู่หมั้น (Fiancee Visa, Prospective Marriage Visa, Settlement Visa) :** เป็นวีซ่าที่อนุญาตให้คู่แต่งงานไม่ว่าชายหรือหญิง ที่มีความประสงค์จะเดินทางเข้าไปพำนักอยู่ในประเทศตามสัญชาติของอีกฝ่าย และจะต้องทำการสมรสผู้ถือสัญชาติของประเทศดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนดตามวีซ่า และสามารถเดินทางเข้าสู่ประเทศของอีกฝ่ายหนึ่ง และพำนักได้ถาวรตามบุคคลในครอบครัว

**- วีซ่านักเรียน (Student Visa) :** เป็นวีซ่าซึ่งอนุญาตให้ทำการเรียนในประเทศที่ได้รับวีซ่านักเรียนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ ในบางประเทศอาจใช้วีซ่าท่องเที่ยวแทน

วีซ่านักเรียนจะแบ่งเป็น 2 แบบใหญ่ๆ

- แบบแรกคือ Student Visitor มีระยะเวลา 0-1 ปี สำหรับคนที่ต้องการไปเรียนภาษาอังกฤษโดยตรง ข้อดีคือ ข้อจำกัดในการทำวีซ่าน้อย แต่ข้อเสียคือ ไม่สามารถต่อวีซ่าที่ต่างประเทศได้ต้องกลับมาต่อที่ประเทศไทย และไม่สามารถทำงานได้

- แบบที่สองคือ Tier 4 Visa สำหรับคนที่ไปเรียนเป็นคอร์ส อาทิ เรียนต่อปริญญา ข้อดีคือ สามารถต่อวีซ่าที่นั่นได้ แต่ข้อเสียคือ ข้อจำกัดในการทำวีซ่าเยอะพอสมควร

**- วีซ่าท่องเที่ยว และทำงาน (Working Holiday Visa) :** เป็นวีซ่าที่อยู่ภายใต้ข้อตกลงระหว่างประเทศผู้เป็นภาคี มีสาระสำคัญคือ สามารถเดินทางเพื่อการท่องเที่ยว และทำงานภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้

**- วีซ่าการทูต (Diplomatic Visa) :** เป็นวีซ่าที่อนุญาตให้แก่ผู้ที่ถือหนังสือเดินทางทางการทูต หรือ เพื่อการของรัฐของประเทศนั้นๆ

**- วีซ่านักเขียน (Jounalist Visa) :** เป็นวีซ่าที่อนุญาตให้กับนักเขียน หรือ ผู้สื่อข่าว จากหน่วยงานที่ได้รับการยอมรับ

**- วีซ่าอพยพ (Immigration Visa) :** เป็นวีซ่าอนุมัติให้กับผู้ที่ต้องการอพยพไปตั้งถิ่นฐานยังประเทศที่อนุญาต

**- วีซ่าผู้รับบำนาญ หรือ วีซ่าผู้เกษียณ (Pensioner Visa or Retirement Visa) :** เป็นวีซ่าซึ่งบางประเทศอนุญาตให้สำหรับผู้ที่สามารถแสดงตนได้ว่ามีรายได้ในต่างประเทศซึ่งไม่ใช่ประเทศที่ออกวีซ่าดังกล่าวให้ แต่ต้องเป็นจำนวนที่เพียงพอต่อการดำรงชีพ และไม่มีความประสงค์ที่จะทำงานแล้ว มักมีการจำกัดอายุของผู้รับอนุญาต

### 3.4 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการวางแผนและการจัดทำรายการนำเที่ยว

Tourism UTCC (2560) ได้กล่าวว่า การวางแผน หมายถึง กระบวนการดำเนินการที่กำหนดขึ้นโดยองค์กร หรือ หน่วยงานเพื่อปฏิบัติการภารกิจใดๆ ที่กำหนดไว้ให้บรรลุได้ในอนาคตอย่างมีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุด การวางแผนจัดนำเที่ยว หมายถึง การวางแผน และการตัดสินใจเลือกองค์ประกอบในการจัดนำเที่ยวที่ดีที่สุด เหมาะสมที่สุด จากสถานประกอบการที่เกี่ยวข้องแต่ละด้าน

**การเตรียมความพร้อมด้านข้อมูล**

ก่อนที่จะเดินทางท่องเที่ยวด้วยตนเองสามารถทำได้ง่ายๆ คือ

1. สอบถามจากผู้รู้ หรือ ผู้ที่เคยเดินทางมาแล้ว
2. สอบถามจากสำนักงานที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวต่างๆ
3. ศึกษาจากแหล่งหนังสือเอกสารต่างๆ

**ความสำคัญของการวางแผนจัดนำเที่ยวต่อธุรกิจนำเที่ยว**

1. เป็นการเตรียมการเพื่อจองสถานประกอบการต่างๆ ให้พร้อม และชัดจน
2. เป็นการจัดเตรียมการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้นำเที่ยว
3. เป็นเครื่องชี้ให้เห็นถึงความรับผิดชอบในการจัดนำเที่ยวอย่างเป็นระบบ
4. สามารถประมาณค่าใช้จ่ายได้ถูกต้อง ชัดเจน
5. ได้รู้สภาพทั่วไปในเรื่องต่างๆ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการเสนอขาย
6. เป็นการสร้างสัมพันธ์โดยตรงที่ดีให้เกิดขึ้นกับสถานประกอบการ
7. เป็นกระบวนการเพื่อให้ทกฝ่ายทราบถึงทิศทางและแนวทางในการปฏิบัติ
8. เป็นการป้องกัน หรือลดความเสี่ยงไม่ให้เกิดขึ้นต่อการทำงานในอนาคต
9. การวางแผนทำให้เกิดการประหยัด เพราะได้เลือกวิธีที่เหมาะสมที่สุด

**ปัจจัยด้านบวกที่เอื้อต่อการวางแผนจัดรายการนำเที่ยว**

1. สภาพภูมิอากาศเป็นใจ
2. มีตัวแทนจำหน่ายที่ซื่อสัตย์ มีคุณภาพ ไม่ทำทัวร์ศูนย์เหรียญ
3. ลูกค้ามีงบประมาณสูง เจรจาง่าย ไม่เรื่องมาก
4. ผู้วางแผนจัดนำเที่ยวมีความรู้ มีประสบการณ์สูง
5. บริษัทนำเที่ยวได้รับความไว้วางใจจากสถานประกอบการที่เกี่ยวข้อง (มีเครดิต)
6. บริษัทมีภาพพจน์ที่ดี ชื่อเสียงที่ดี เช่น ถ้าไปเที่ยวญี่ปุ่นเราก็จะนึกถึง HIS
7. บริษัทจัดนำเที่ยวมีสินค้าและบริการที่มีลักษณะเป็นเอกลักษณ์
8. ได้ช่วงเวลาเดินทางท่องเที่ยวที่เหมาะสม

**ปัจจัยด้านลบที่ส่งผลกระทบต่อการวางแผนจัดรายการนำเที่ยว**

1. สภาพภูมิอากาศเปลี่ยนไป
2. คู่แข่งทำการตลาดช่วงชิงการได้เปรียบ
3. ไม่สามารถหาสถานประกอบการได้ตามที่ต้องการ
4. ผู้วางแผนทำงานผิดพลาดไม่มีความสามารถเพียงพอ
5. ลูกค้าเกิดการเปลี่ยนใจกะทันหัน
6. มีสถานการณ์ที่ส่งผลต่อการท่องเที่ยวเกิดขึ้น อาทิ เกิดโรคระบาด
7. ผู้วางแผน หรือ ผู้ประสานงานเดิมมีปัญหา
8. บางครั้งมีข้อจำกัดเรื่องความต้องการของนักท่องเที่ยวไม่สอดคล้องกับความสามารถในการจัดการ และระยะเวลาที่มี
9. สถานประกอบการที่เกี่ยวข้องทำงานผิดพลาด
10. ผู้เกี่ยวข้องทำงาน เพื่อผลประโยชน์ต่อตัวเอง โดยไม่คำนึงถึงผลเสียที่มีต่อบริษัท

**ผลของการวางแผนจัดรายการนำเที่ยวที่ดี**

1. มีนักท่องเที่ยวสนใจและตอบรับในรายการนำเที่ยวนั้นอย่างดี
2. บริษัทนำเที่ยวมีกำไรไม่ต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้

**3.5 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการคิดราคาขายและการลดต้นทุน**

ฉันทัช วรรณถนอม (2552) ได้กล่าวว่า การคิดราคาขายและการลดต้นทุน มีรายละเอียดดังนี้

**3.5.1 การคิดราคาขายในการจัดนำเที่ยว แบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้**

**1. ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) :** ค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนที่ต้องใช้จ่ายสม่ำเสมอทุกครั้งในการจัดนำเที่ยว โดยจะมีราคาคงที่ไม่เปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะมีจำนวนลูกค้ามาก หรือ น้อย ก็ตาม อาทิ ค่ามัคคุเทศก์ ค่าเช่ารถ ค่าติดต่อประสานงาน

**2. ค่าใช้จ่ายผันแปร (Variable Cost) :** ค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียต่อคน เป็นต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไปในสัดส่วนเดียวกันกับการเปลี่ยนแปลงของจำนวนคน อาทิ บัตรโดยสารเครื่องบิน ค่าอาหาร (หากคิดเป็นรายหัว) ค่าภาษีสนามบิน ค่าที่พัก และค่าเข้าชมสถานที่ต่างๆ ถ้าจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นก็ต้องจ่ายมากขึ้น ดังนั้นบริษัทนำเที่ยว จะต้องตั้งเป้าหมายจำนวนคน และตั้งเป้าราคาขายที่คิดว่าจะขายได้ให้ ชัดเจนใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด

**3. ค่าใช้จ่ายกึ่งผันแปร (Semi Variable Cost) :** ค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่ค่าใช้จ่ายคงที่ และไม่ใช่ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลง ค่าใช้จ่ายนี้อาจขึ้นลงตามเหตุการณ์เฉพาะหน้าที่เกิดขึ้นระหว่างการจัดนำเที่ยว หรือ เรียกอีกอย่างว่า ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด โดยผู้ที่ควบคุมค่าใช้จ่ายตัวนี้มากที่สุด ได้แก่ มัคคุเทศก์ อาทิ ค่าจอดรถ ค่าผ้าเย็นสำหรับคนขับรถ ค่าเครื่องดื่ม น้ำแข็งตลอดการเดินทาง ค่ารักษาพยาบาล และค่าทิป

**4. ค่าใช้จ่ายพิเศษ (Specific Variable Cost) :** ค่าใช้จ่ายที่คิดพิเศษในกรณีต่างๆ อาทิ การคิดราคาโรงแรม ส่วนมากเวลาคิดที่พักคิดจากห้องคู่ โดยลูกค้าจ่ายคนละครึ่ง แต่ถ้าเป็นห้องเดี่ยวพักคนเดียวลูกค้าจะต้องจ่ายเงินเพิ่มเป็นกรณีพิเศษสำหรับการพักคนเดียว หรือ ถ้าต้องการเตียงเสริมเป็นเตียงที่สาม ลูกค้าคนที่สามก็จะเสียค่าเช่าห้องน้อยกว่าปกติ

**รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจัดนำเที่ยว**

1. ค่าอาหาร
2. ยานพาหนะ
   - 2.1 เครื่องบิน โดยมากหากซื้อจำนวน 15 ที่นั่ง ฟรี 1 ที่นั้ง
   - 2.2 รถเช่า
   - 2.3 ยานพาหนะอื่นๆ อาทิ เรือเช้า
3. ค่าที่พัก
4. ค่าธรรมเนียม
5. ค่าทิป
6. ค่าภาษี
7. ค่าขนสัมภาระกระเป๋าเดินทาง
8. ค่าวีซ่า
9. ค่าการตลาด
10. ค่าเบี้ยเลี้ยง
11. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ หรือ ค่าเบ็ดเตล็ด

**การคิดราคาขาย**

การคิดคำนวณราคาขายรายการนำเที่ยวแต่ละรายการต้องคำนึง ความเป็นไปได้ของราคาที่ตั้งไว้ ต้องไม่สูง หรือต่ำจนเกินไป ราคาที่ตั้งไว้ หลังจากที่หักต้นทุนทุกอย่างแล้ว จะต้องมีกำไรเหลืออยู่พอที่จะดำเนินธุรกิจอยู่ได้ โดยในแต่ละบริษัทจะมีวิธีการคิดคำนวณราคาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับว่าแต่ละบริษัทจะมีวิธีคิดจุดคุ้มทุน (Break Even Point : BEP)

**ตัวอย่างการคำนวณราคา**

**สมมติว่าจัดนำเที่ยว 2 วัน 1 คืน รถปรับอากาศ 1 คัน ขนาด 40 ที่นั่ง**

**ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fix Cost)**

| | |
|---|---|
| - ค่าเช่ารถโค้ด 10,000 บาท / คัน / วัน | 20,000 บาท |
| - ค่าดำเนินการ ติดต่อประสานงาน | 1,500 บาท |
| - ค่าเบี้ยเลี้ยงมัคคุเทศก์ 1 คน วันละ 1,000 บาท | 2,000 บาท |
| - ค่าเบี้ยงเลี้ยงผู้ช่วยมัคคุเทศก์ 1 คน วันละ 400 บาท | 800 บาท |
| - ค่าทิปพนักงาน / และอื่นๆ | 500 บาท |
| **รวมเป็นเงิน** | **24,800 บาท** |

**ค่าใช้จ่ายผันแปร (Variable Cost)**

| | |
|---|---|
| - ค่าอาหาร 5 มื้อ มื้อละ 120 บาท คนละ | 600 บาท |
| - ค่าที่พัก คืนละ 1,500 บาท / ห้อง (นอนห้องละ 2 คน) | 1,500 บาท |
| - ค่าบัตรผ่านประตูเข้าชมสถานที่ท่องเที่ยว | 200 บาท |

สมมติค่าจุดคุ้มทุนอยู่ที่ 30 คนต่อรถโค้ช 1 คน ดังนั้นค่าใช้จ่ายผันแปรจะเป็นดังนี้

| | |
|---|---|
| - ค่าอาหาร 30 คน = 30 คน x 600 บาท (5 มื้อ x 120 บาท) | 18,000 บาท |
| - ค่าที่พัก ห้องละ 2 คน รวม 15 ห้อง (1,500 บาท x 15 ห้อง x 1 คืน) | 22,500 บาท |
| - ค่าบัตรผ่านประตูเข้าชมสถานที่ท่องเที่ยว 30 คน x 200 บาท | 6,000 บาท |
| **รวมเป็นเงิน** | **46,500 บาท** |

ถ้ามีนักท่องเที่ยว 30 คน ต้นทุนคนละเท่าไหร่ และถ้าบวกกำไร คนละ 500 บาท จะตั้งราคาขายเท่าไหร่

* ดังนั้น ถ้ามีนักท่องเที่ยว 30 คน

รวมรายจ่ายทั้งหมด = ค่าใช้จ่ายคงที่ + ค่าใช้จ่ายผันแปร

= 24,800 บาท + 46,500 บาท

= 71,300 บาท

ราคาต้นทุน / คน = 71,300 บาท / 30 คน

= 2,376.66 บาท

<u>หมายเหตุ</u>: ถ้าต้องการกำไร 500 บาท / คน ให้บวกกำไรกับราคาต้นทุน / คน

ราคาขาย / คน = 2,376.66 บาท + 500 บาท = 2,876.66 บาท

ราคาขายส่วนใหญ่จะขายด้วยราคาตัวเลขที่น่าสนใจ อาทิ 1,999 บาท 2,999 บาท

ดังนั้น การตั้งราคาอาจดูตามความเหมาะสมราคาอาจเพิ่ม หรือ ลดลงเพื่อดึงดูดความน่าสนใจ และความสวยงามของตัวเลข

* สมมติว่าตัดราขายเหลือ 2,800 บาท

2,800 บาท - 2,376.66 บาท = 423.34 บาท

ถ้ามีลูกค้า 30 คน จะกำไรเท่าไร

423.34 บาท x 30 คน = 12,700 บาท

**การพิจารณาตั้งราคาขาย**

1. คิดราคาขายตามวิธีของแมนซินี (Mancini) : การคิดคำนวณค่าใช้จ่ายสมมติคิดจากจำนวน 35 คน (ในกรณี ใช้รถโค้ช) ซึ่งเป็นจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่เหมาะสม เมื่อคิดค่าใช้จ่ายทั้งหมดต่อคนได้แล้ว ก็นำมาคำนวณราคาขายโดยคิดกำไรอยู่ในช่วง 20-30% ดังนี้

**ตัวอย่าง**

สมมติราคาทุน อยู่ที่ 1,800 บาท (คิดจากจำนวนลูกค้าที่จุดคุ้มทุนอย่าง 35 คน) ถ้าจะต้องการกำไร 20% จะต้องขายในราคา

$$\frac{(1{,}800 \times 20)}{100} + 1{,}800 = 2{,}160$$

ดังนั้น ต้องการกำไร 20% จะต้องขายในราคา 2,160 บาท

**2. คิดราคาขายตามวิธีของโซโต้ (Souto) :** การคิดโดยเมื่อคิดค่าใช้จ่ายต้นทุนต่อคนได้แล้ว ก็ให้คิดหากำไร การคิดกำไรถือว่าเป็นส่วนสำคัญ ถ้าคิดกำไรต่ำเกินไปบริษัทก็จะได้กำไรน้อย ถ้าคิดกำไรสูงไปก็จะไม่มีการตอบสนองจากลูกค้า การคิดกำไร ในช่วงที่นิยมควรคิดอย่างน้อยที่สุด 10% และอย่างมากสุด 40% (ไม่เป็นที่แน่นอนตายตัว) แต่โดยส่วนมากจะคิดกำไรอยู่

ที่ 25% โดยวิธีคิดของโซโต้ (Souto) ให้ความสำคัญต่อต้นทุนโดยดูจากจำนวนลูกค้าเป็นหลัก ฉะนั้น ถ้าจะคิดวิธีขายตามวิธีนี้ต้องเลือกยานพาหนะให้เหมาะสมกับจำนวนลูกค้าที่มีด้วย

**ตัวอย่าง**

| | |
|---|---|
| สมมติค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนทั้งหมด | 1,000 บาท |
| ต้องการกำไร 25% ของค่าใช้จ่าย | 250 บาท |
| ราคาขาย ควรเป็น | 1,250 บาท |

**3.5.2 การลดต้นทุนในการจัดนำเที่ยว แบ่งออกเป็น 6 ประเภท มีดังนี้**

**1. การลดต้นทุน หรือ ตัดทอนราคาด้านอาหาร :** โดยมากอาหารที่เป็นสากลสำหรับ การจัดนำเที่ยวคือบุฟเฟ่ต์ (Buffet) แต่หลายโอกาสก็อาจเป็นอาหารลักษณะแบบชุดรายการ (Set Menu) หรือ เป็นการรับประทานอาหารพร้อมชมการแสดง ทางร้านมักคิดราคาต่อหัว กรณีรับประทานแบบบุฟเฟต์อาจมีฟรี หรือ ให้พิเศษสำหรับเด็ก หรือ ถ้าจัดเป็นแบบชุดรายการ (Set Menu) ก็อาจคิดราคาเป็นต่อหัว หรือ คิดเป็นโต๊ะก็ได้ขึ้นอยู่กับนโยบายของทางร้านอาหาร ราคาค่าอาหารจึงไม่สามารถกำหนดรูปแบบตายตัวได้ อาจจะถูกหรือแพงจะขึ้นอยู่กับชื่อเสียงทำเลที่ตั้งของร้าน ปริมาณ และรสชาติของอาหาร การลดต้นทุนด้านอาหารที่ผู้จัดนำเที่ยวควรคำนึงในเรื่องต่างๆ ดังนี้

- ลดต้นทุนโดยผู้จัดรายการ หรือ บริษัทนำเที่ยวผลิตอาหารเอง โดยเฉพาะอาหารว่างในวันออกเดินทาง เนื่องจากสามารถจัดเตรียมเองได้ง่าย หรืออาหารมือที่ต้องรับประทานแบบปิคนิค กรณีการจัดนำเที่ยวไปในถิ่นทุรกันดาร อาทิ เดินป่า หรือ ไปในที่ๆ ไม่สามารถหาสถานที่ หรือ ร้านอาหาร เพื่อรับประทานอาหารได้ อาทิ ไปดำน้ำดูปะการังในทะเล การเตรียมอาหารแบบปิคนิคก็จะช่วยในการประหยัด ค่าใช้จ่าย และเวลาได้อย่างดี ตัวอย่างอาหารแบบปิกนิค อาทิ ขนมปังแซนวิส 1 ชิ้น กับน้ำผลไม้ 1 กล่อง หรือ ส้ม 1 ผล เป็นต้น

- ควรเลือกร้านที่สามารถรองรับการมาใช้บริการจากบริษัทนำเที่ยว ควรเลือกร้านที่มีอาหารให้เป็นอภินันทนาการแก่ทีมงานนำเที่ยว และพนักงานขับรถด้วย

- คิดเสียว่าไม่จำเป็นต้องรับประทานอาหารอย่างดีทุกมื้อ แต่มื้อสุดท้ายควรให้ประทับใจมากที่สุด

- ควรมีบางมื้อที่ให้นักท่องเที่ยวได้หารับประทานเองบาง (ลดจำนวนมื้อ) เพื่อให้เขาได้มีอิสระในการท่องเที่ยว และหาอาหารรับประทานเองตามใจชอบ

- อาจลดปริมาณอาหาร (กรณีเป็นเซ็ทเมนู) อาทิ จาก 8 อย่างให้เหลือ 6 อย่าง ในกรณีเป็นเซ็ทเมนู ไม่จำเปนต้องทำตามที่ร้านอาหารเสนอมาเสมอไป ผู้จัดต้องรู้จักต่อรอง และบอกถึงข้อจำกัด และงบประมาณที่มี

- เปลี่ยนรายการอาหาร หรือ ลดระดับของร้านอาหารบางครั้งรายการอาหาร ที่ทางร้านจัดเตรียมมามักเป็นอาหารอย่างดี ราคาจึงแพง ส่วนมากผู้จัดรายการมักพลาดตรงนี้ จึงตามใจทางร้านเสมอ ทำให้ราคาอาหารแพง การเปลี่ยนรายการอาหารให้มีของแพงน้อยลง จัดให้มีของถูกมากขึ้นก็ควรทำ แต่ทั้งนี้ของถูก หรือ อาหารถูกนั้นก็ควรมีคุณค่าทางโภชนาการ มีรสชาติไม่ด้อยไปกว่าของแพงจึงจะเป็นการดีอย่างยิ่ง

**2. การลดต้นทุน หรือ ตัดทอนราคาด้านที่พัก :** โดยมากการเลือกที่พักสำหรับการจัดนำเที่ยว ผู้จัดนำเที่ยวมักจัดห้องที่มีเตียงเดี่ยว 2 เตียงให้กับนักท่องเที่ยว ยกเว้นกรณีที่นักท่องเที่ยวขอมาเป็นพิเศษ อาทิ มาแบบฮันนีมูน หรือ มาแบบครอบครัว ก็จะเป็นห้องอีกแบบ ส่วนราคาที่พักจะถูก หรือ แพงขึ้นอยู่กับประเภทของห้อง ทาเลที่ตั้ง ระดับ หรือ ชื่อเสียงของโรงแรม ขึ้นกับช่วงเทศกาล ขึ้นอยู่กับสิ่งอำนวยความสะดวกสบายในที่พัก ฯลฯ ซึ่งการลดค่าใช้จ่ายด้านที่พัก อาจทำได้ดังนี้

- ควรเลือกโรงแรมที่บริษัทตนมีข้อตกลงทางธุรกิจร่วมกัน (Contract) เพราะจะได้ราคาถูกกว่า และควรมีห้องอภินันทนาการแก่ทีมงานด้วย

- ควรเลือกโรงแรมที่รวมค่าที่พัก และอาหารเช้าไว้ด้วยกัน เพราะนอกจากจะได้ราคาถูกจากการใช้บริการร่วมกับห้องพักแล้ว ยังเป็นการประหยัดเวลา ไม่ต้องเร่งรีบไปรับประทานอาหารเช้าที่อื่นอีก

- เปลี่ยนที่พักให้ได้ราคาที่ถูกลง แต่คุณภาพ และระดับที่พักไม่ลดลง เพราะโรงแรมหลายแห่งมีสภาพห้องเหมือนกัน แต่ราคาต่างกัน ผู้จัดจึงต้องพิถีพิถันในการตรวจสอบ และเลือกห้องพัก

- ลดระดับที่พัก เพื่อให้ได้ราคาที่ต่ำลง แต่ต้องระวังเรื่องข้อตกลงที่ทำไว้กับลูกคาด้วย

-ลด หรือ เปลี่ยนรายการอาหารที่ต้องรับประทานในโรงแรมให้ถูกลง อาจให้ทางโรงแรมจัดอาหารแยกให้เฉพาะกลุ่มลูกคาของตน การลดต้นทุน วิธีนี้จะสามารถใช้ได้ผลดี หากมีปริมาณลูกคามากก็จะสามารถทำการต่อรองได้ง่ายขึ้น

- พยายามเปลี่ยนโรงแรมที่พักให้น้อยที่สุด เนื่องจากถ้าพักในโรงแรมเดียวกันหลายคนราคาที่พักก็จะถูกลง (กรณีจัดนำเที่ยวใกล้ๆ เป็นวงรอบ และมีสถานที่ท่องเที่ยวรายรอบที่พัก)

- หากจัดให้ลูกค้าที่มาด้วยกันนอนมากกว่า 2 คน ต่อ 1 ห้องโดยอาจนอนห้องละ 3 คน หรือ มากกว่า (เหมาะสำหรับการจัดนำเที่ยวเป็นหมู่คณะที่มาด้วยกันรู้จัก และคุ้นเคยกันดี) โดยเสริมเตียงให้ ค่าเฉลี่ยค่าที่พักต่อหัวก็จะลดลง แต่มีข้อแม้ว่าโรงแรมต้องรับทราบ และลูกค้าต้องยินยอมด้วยเช่นกัน

-ใช้บริการ หรือ เสนอทางเลือกอื่นๆ ให้โรงแรมที่พักเพิ่มเติมนอกเหนือจากการเช่าห้องพัก เพื่อเป็นข้อต่อรองให้ห้องพักมีราคาต่ำลง อาทิ อาจรับประทานอาหารมื้อเย็นในที่พักเพิ่ม หรือ ยินยอมให้โรงแรมที่พักจัดอาหารเช้าแยกเฉพาะกลุ่มลูกค้าของเรา เป็นต้น

- ในบางครั้งที่ต้องไปนอนพักตามอุทยานแห่งชาติ หรือ ไปทัวร์แบบผจญภัย (Adventure) การที่บริษัทยอมลงทุนซื้ออุปกรณเต้นท์ ถุงนอน อุปกรณ์เดินป่าไว้ ก็สามารถลดค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยว ลักษณะนี้ได้ในระยะยาว

**3. การลดต้นทุน หรือ ตัดทอนราคาด้านยานพาหนะ :** ยานพาหนะในการจัดนำเที่ยวอาจหมายถึง เครื่องบิน รถไฟ รถตู้ รถสองแถว หรือ รถโค้ช ผู้จัดควรคำนึงถึงสถานที่ที่จัดไปนำเที่ยวกับปริมาณของนักท่องเที่ยวให้เหมาะสมเป็นสำคัญ บางครั้งก็ต้องคำนึงถึง งบประมาณของนักท่องเที่ยวด้วยว่าอยากเดินทางแบบไหน โดยมากบริษัทนำเที่ยวกับ บริษัทรถจะไม่มีข้อตกลงทางธุรกิจร่วมกัน (Contract) เมื่อถึงเวลาก็จะโทรเรียกใช้บริการกันมากกว่า ซึ่งราคาคายานพาหนะ (รถโค้ช) จะถูก หรือ แพงขึ้นอยู่กับ ระยะทางใกล้ หรือ ไกล ราคาน้ำมันในช่วงเวลานั้นๆ ช่วงใช้รถเป็นช่วงเทศกาลหรือไม่ เป็นรถหนึ่งชั้น ชั้นครึ่ง หรือ สองชั้น สภาพทางที่ไปยากลำบากเพียงใด ผู้เช่าใช้รถคุ้ม หรือ ใช้งานหนักเอารถไปใช้ทั้งวันทั้งคืน หรือ ไปจอดทิ้งเพียงแค่ไปส่ง และรอรับกลับหรือไม่ หรือ ราคาอาจขึ้นอยู่กับความสนิทสนมเป็นการส่วนตัวกับเจ้าของรถ จากปัจจัยที่กล่าวมาหลากหลายข้างต้น จึงไม่อาจกล่าวได้ว่าค่าเช่ารถ จำนวนวันเท่ากันคันหนึ่งไปที่หนึ่ง กับอีกคันหนึ่งไปอีกที่หนึ่งราคาจะเท่ากนได้ ทั้งนี้การประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพาหนะในการเดินทางสามารถทำได้ดังนี้

- ควรเลือกใช้บริการกับสถานประกอบการยานพาหนะที่บริษัทมีข้อตกลงทางธุรกิจร่วมกัน (Contract) โดยเฉพาะกับบริษัทสายการบินต่างๆ เพราะจะได้ราคาที่ถูกลง

- ควรศึกษาเปรียบเทียบการใช้ยานพาหนะแต่ละประเภทว่าแบบใดจะประหยัด และคุ้มค่ากว่ากัน เช่นจะใช้รถโค้ชตลอดการเดินทาง หรือ ใช้รถไฟแล้วต่อด้วยรถตู้ หรือใช้รถตู้ตลอดการเดินทางให้เปรียบเทียบความคุ้มค่าว่าอย่างไหนประหยัดที่สุด

- กรณีเดินทางโดยเครื่องบิน ในปัจจุบันมีสายการบินต้นทุนต่ำ (Low Cost Airline) เกิดขึ้นมากมาย ประกอบกับนโยบายการบินเสรีที่เปิดกว้างมากขึ้น ทำให้ผู้จัดนำเที่ยวมีโอกาสมากขึ้นในการจัดนำเที่ยวโดยเครื่องบิน ผู้จัดต้องดูคุณภาพของสายการบินให้กับลูกค้าตามที่เขามีงบประมาณมาให้ บางครั้ง อาจได้เที่ยวบินที่ไม่ตรงความต้องการของลูกคา แต่เหนือสิ่งอื่นใดถ้าเป็นวัตถุประสงค์ที่ต้องการประหยัด ของลูกค้าผู้จัดนำเที่ยวก็พึ่งควรกระทำ แต่ต้องอธิบายให้เขาเข้าใจด้วย ทั้งนี้ผู้จัดนำเที่ยวต้องไม่ลืมว่าการเดินทางโดยเครื่องบินจะมีความยืดหยุ่นในเรื่องจำนวนผู้โดยสารน้อยมาก ดังนั้นจึงต้องมีความชัดเจนในกำหนดการเดินทาง และยืนยันจำนวนผู้โดยสารโดยเร็ว เพื่อจะได้สำรองที่นั่งได้ทันการ โดยเฉพาะช่วงเทศกาลท่องเที่ยว ควรเลือกช่วงเวลาที่สายการบินต่างๆ มีราคาโรโมชั่น ซึ่งโดยมากจะต้องจองล่วงหน้านานๆ

- เลือกยานพาหนะให้พอดีกับปริมาณนักท่องเที่ยว อาทิ มีนักท่องเที่ยว 38 คน ก็ให้เช่ารถ 1 ชั้นแทน แทนที่จะไปเช่ารถชั้นครึ่ง หรือ 2 ชั้น ซึ่งก็จะมีราคาสูงกว่า

- การคิดค่าใช้จ่ายเรื่องค่าพาหนะที่เป็นรถโค้ช ผู้วางแผนควรคิดแบบไม่ประมาท คือต้องคิดว่าสามารถขายทัวร์ ได้จำนวนน้อยไว้ก่อน (กรณีเป็นทัวร์ขายหน้าร้าน) อาทิ ตั้งใจจะขายรายการนำเที่ยวไป พีพี-ภูเก็ต-พังงา ให้ได้สัก 1 บัส สมมติว่ารถโค้ช สามารถจุคนได้ 45 คน ก็ให้คิดเสียว่าจริงๆ แล้ว อาจขายได้ 30-35 คน และให้ถือจำนวนนี้เป็นจุดคุ้มทุน แทนที่จะคิดจากจำนวนที่นั่งจริง 45 คน การคิดแบบนี้เป็นการคิด เพื่อป้องกันตัวเองไว้ก่อน แต่หากถึงเวลาถ้าบริษัทสามารถขายที่นั่งได้เต็ม 45 ที่นั่ง บริษัทก็จะได้กำไรมากขึ้น

- ควรเลือกใช้บริการจากบริษัทรถที่ใช้บริการเป็นประจำ เพราะจะได้รับส่วนลดเป็นพิเศษ รถบางบริษัทอาจไม่ต้องมีมัดจำล่วงหน้าด้วยซ้ำ หากมีใช้บริการกันเป็นประจำจนเกิดความไว้เนื้อเชื่อใจ

- ถ้าบริษัทมีกำลังความสามารถในการซื้อพาหนะเดินทางเป็นของตนเอง เพื่อประกอบการดำเนินธุรกิจก็สามารถลดต้นทุนในการจดนำเที่ยวเกี่ยวกับยานพาหนะได้ในระยะยาว

- เลือกยานพาหนะที่ใช้เชื้อเพลิงแบบประหยัดพลังงาน อาทิ รถตู้ที่เติม NGV เนื่องจากการว่าจ้างรถตู้ จะนิยมคิดค่าเช่ารถ แต่ค่าเชื้อเพลิงผู้ว่าจ้างต้องรับผิดชอบเอง

- ศึกษารายละเอียดราคาการใช้ยานพาหนะ ในแต่ละประเภทว่าอย่างไหนคุ้มค่า หรือ จำเป็นกว่ากัน อาทิ ระหว่างนั่งเรือเมล์โดยสารตามรอบเวลากับเรือเหมา หรือ ระหว่างรถตู้ 3 คันกับรถบัส 1 คัน เป็นต้น

**4. การลดต้นทุน หรือ ตัดทอนราคาด้านแหล่งเข้าชม :** แหล่งเข้าชมในที่นี่ก็คือแหล่งท่องเที่ยวที่มีอยู่มากมายหลากหลายประเภทนั้น ทั้งในแหล่งเข้าชมที่เป็นธรรมชาติ ที่เป็นอุทยานแห่งชาติ สวนสนุก สวนสัตว์ การแสดงโชว์ต่างๆ การลดต้นทุน ด้านนี้ค่อนข้างจะทำได้ยาก เนื่องจากค่าเข้าชมในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ มักเก็บเป็นรายบุคคล และไม่นิยมมีข้อตกลงให้ส่วนลด (Contract) กับบริษัทนำเที่ยว ยกเว้นแหล่งเข้าชมที่เป็นของเอกชนที่เน้นการแสดงโชว์ต่างๆ ผู้จัดอาจได้ส่วนลดจากข้อตกลงให้ส่วนลด (Contract) บางครั้งอาจขอราคาได้ในราคากลุ่ม โดยการลดต้นทุนด้านนี้บางครั้งมักเป็นไป ในลักษณะการใช้ความสนิทสนมส่วนตัว ข้อตกลงพิเศษระหว่างกัน นอกจากนี้มัคคุเทศก์ และทีมงานควรได้รับอภินันทนาการในการเข้าชมด้วย ทั้งนี้ต้องไม่ลืมส่วนลด หรือ ฟรี สำหรับเด็กที่มีอายุ หรือ ความสูงไม่ถึงขั้น นอกจากนี้การลดต้นทุนอาจทำได้โดย

- ลดจำนวนแหล่งท่องเที่ยวที่ผู้จัดต้องจ่ายเงิน และเลือกจัดนำเที่ยวในสถานที่ที่ไม่ต้อง จ่ายเงินเข้าชม อาทิ วัด อนุสาวรีย์ ย่านตลาดการค้าสำคัญ เป็นต้น แต่ผู้จัดต้องระมัดระวังในการใช้คำในการโฆษณารายการนำเที่ยว หากพาแขกเที่ยวสถานที่ที่เป็นไฮไลท์ด้านนอกให้ใช้ คำว่าเยี่ยมชม หรือ ผ่านชม ... แต่หากพาแขกเข้าชมภายในสถานที่นั้นๆ ให้ใช้คำว่าเข้าชม

- เลือก หรือ จำกัดกิจกรรม ในแหล่งท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยว อาทิ ไปเที่ยวสวนสนุก ผู้จัดก็อาจจำกัดเครื่องเล่นให้ลูกคาได้ 3 ชนิด นอกเหนือจากนั้น นักท่องเที่ยวต้องซื้อบริการ เพิ่มเอง

- จัดรายการนำเที่ยวให้มีช่วงเวลาว่างมากขึ้น เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้เลือกซื้อกิจกรรม หรือ เข้าชมแหล่งท่องเที่ยวเสริม (Optional Tour) ด้วยตนเอง

- หลายครั้งที่ผู้จัด หรือ บริษัทนำเที่ยวใช้การจองแหล่งเข้าชมต่างๆ ผ่านพันธมิตรที่เป็นบริษัทนำเที่ยว หรือ ตัวแทนขายในท้องถิ่นก็จะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการเข้าชมได้มากกว่าการใช้สัญญาเป็นตัวแทนขาย (Contract) ของตนเอง เพราะบริษัทนำเที่ยว ท้องถิ่นมักจะได้ราคาสัญญาเป็นตัวแทนขาย (Contract) ถูกกว่าบริษัทนำเที่ยวที่ไม่ได้อยู่ในท้องถิ่น

- บริษัทจัดนำเที่ยวอาจจัดหามัคคุเทศก์ที่มีความสามารถ หรือ คุณลักษณะพิเศษ หรือ มีความใกล้ชิดสนิทสนมกับแหล่งท่องเที่ยวที่จะเข้าชม โดยอาจใช้คนในพื้นที่ในการนำเที่ยวเพอสามารถต่อรองเสียค่าเข้าชมได้ในราคากลุ่ม หรือ ในราคาลดพิเศษ

**5. การลดต้นทุนค่าใช้จ่ายกรณีจัดนำเที่ยวระหว่างประเทศ :** กรณีการจัดนำเที่ยวไปต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายหลักๆ จะเป็นค่าบัตรโดยสารเครื่องบิน และค่าจัดนำเที่ยวของบริษัทตัวแทนในต่างประเทศ ซึ่งหลักสำคัญในการประหยัด และลดค่าใช้จ่ายคือ การที่ต้องเลือกสายการบินที่มีราคาบัตรโดยสารถูก และการตกลงกันในรายละเอียดระหว่าง บริษัทนำเที่ยวในประเทศกับบริษัทตัวแทนในต่างประเทศว่าจะลดค่าใช้จ่ายได้อย่างไร โดยบริษัทตัวแทนในต่างประเทศก็จะพยายามจัดรายการนำเที่ยวโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ เป็นไปตามที่บริษัทนำเที่ยวในประเทศระบุมา โดยยึดหลักการลดต้นทุนตัดทอนราคาคล้ายกันกับหลักการที่กล่าวมาข้างต้น เช่นเดียวกับการเป็นตัวแทนการจัดนำเที่ยวในประเทศให้กับบริษัทจากต่างประเทศ ลักษณะการลดต้นทุนตัดทอนราคาการจัดรายการนำเที่ยวเข้าประเทศก็จะใช้หลักการเดียวกัน

**6. การลดต้นทุน หรือ ตัดทอนราคาด้านจิปาถะอื่นๆ :** อาทิ การลดค่าของชำร่วย หรือ ของที่จะแจกฟรี จากเดิมมีราคาแพงก็เปลี่ยนให้เป็นของที่ราคาถูกลง แต่ให้ลูกค้ามีความประทับใจ และได้ใช้ประโยชน์ สามารถเห็นง่าย จำง่าย นึกถึงบริษัทเราทันที อาทิ หมวก ปากกา เสื้อ นอกจากนี้ อาจลดต้นทุนค่าการประสานงานโดยการเลือกใช้โปรโมชั่นจากค่ายมือถือต่างๆ มาใช้ในการดำเนินงานก็จะประหยัดกว่าใช้โทรศัพท์บ้านได้มาก การควบคุมการใช้จ่ายของผู้นำเที่ยวก็ควรเป็นไปอย่างมีระบบสามารถตรวจสอบได้ ไม่ให้มีการใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอย่างฟุ่มเฟือย การเลือกสื่อลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ก็ต้องอยู่ในกรอบกำลังที่ผู้จัดสามารถจัดนำเที่ยวแล้วมีผลกำไร ไม่ใช่ทุ่มโฆษณาเต็มที่แต่กลับหาลูกค้าแบบได้มาไม่คุ้มเสีย การหาซื้อ อุปกรณ์เพื่อใช้ในงานระยะยาวให้ได้หลายๆ ครั้ง ก็สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายจากการที่จะต้องไปเช่าจากที่อื่น อาทิ สน๊อคเกิ้ล หน้ากาก ชูชีพ สำหรับโปรแกรมการดำน้ำ และมีค่าใช้จ่ายจิปาถะอื่นๆ อีกมากมายที่สามารถควบคุมได้ โดยการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายเหล่านี้ จะช่วยให้ผู้จัด หรือ บริษัทประหยัดค่าใช้จ่ายได้อีกมาก แต่จะ

สามารถประหยัดได้มากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความเอาจริงเอาจังเอาใจใส่ จากผู้บริหารบริษัท และความร่วมมือในการทำงานจากพนักงานเป็นสำคัญ

**3.6 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์**

บุศรินทร์ หนุนภักดี (2555) ได้กล่าวว่า การประชาสัมพันธ์ หมายถึง การสื่อสารความคิดเห็น ข่าวสาร ข้อเท็จจริงต่างๆ ไปสู่กลุ่มประชาชน เป็นการเสริมสร้างความสัมพันธ์ และความเข้าใจอันดีระหว่างหน่วยงาน องค์การ สถาบันกับกลุ่ม ประชาชนเป้าหมาย และประชาชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อหวังผลในความร่วมมือ สนับสนุนจากประชาชน รวมทั้งมีส่วนช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่หน่วยงาน องค์การ สถาบันด้วย ทำให้ประชาชน เกิดความนิยม เลื่อมใส ศรัทธาต่อหน่วยงาน ตลอดจนค้นหา และกำจัดแหล่งเข้าใจผิด ช่วยลบล้างปัญหา เพื่อสร้างความสำเร็จในการดำเนินงานของหน่วยงานนั้น

**องค์ประกอบของการประชาสัมพันธ์**

ถ้าหากพิจารณาจากกระบวนการสื่อสารเพื่อการประชาสัมพันธ์แล้ว ก็สามารถจำแนกองค์ประกอบ สำคัญของการประชาสัมพันธ์ออกเป็น 4 ประการคือ

**1. องค์กร สถาบัน หรือ หน่วยงาน :** กิจการที่บุคคล หรือ คณะบุคคลได้จัดทำขึ้น เป็นแหล่งข่าว แหล่งข้อมูลในการเผยแพร่ข้อมูลต่างๆ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะดำเนินการใดๆ ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี กิจการเหล่านี้อาจจะเป็นกิจการของรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ องค์การสาธารณกุศล และธุรกิจเอกชน อาทิ รัฐบาล กระทรวง ทบวง กรม หน่วยราชการ หรือ หน่วยรัฐวิสาหกิจต่างๆ มูลนิธิ บริษัทห้างร้าน ธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น

**2. ข่าวสารประชาสัมพันธ์ :** เป็นข้อมูลข่าวสารที่องค์กร สถาบัน หรือหน่วยงานต้องการเผยแพร่ ได้แก่ เรื่องราวที่เป็นเนื้อหา สาระ รูปภาพ สัญลักษณ์ หรือ เครื่องหมายที่สามารถสื่อสารความเข้าใจได้

**3. สื่อประชาสัมพันธ์ :** เรื่องราวที่เป็นเนื้อหา สาระ รูปภาพ สัญลักษณ์ หรือเครื่องหมาย อาจจะเป็นสื่อคำพูด อาทิ การสนทนา การประชุม การสัมมนา การอภิปราย การปาฐกถา ฯลฯ สื่อสิ่งพิมพ์ อาทิ จดหมาย บัตรอวยพร แผ่นปลิว หนังสือ วารสาร รูปลอก ฯลฯ หรือสื่อภาพ และเสียง อาทิ ถ่ายภาพ สไลด์ แผ่นโปร่งใส วิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ สไลด์มัลติวิชั่น เทปเสียง ภาพยนตร์ คอมพิวเตอร์ ฯลฯ ซึ่งเป็นสื่อที่สามารถสื่อสารความเข้าใจได้ การเลือกใช้สื่อในการประชาสัมพันธ์มีความสำคัญ ถ้าเป็นบุคคลภายในอาจใช้โทรทัศน์วงจรปิด เสียงตามสาย ประกาศข่าว จดหมายข่าว ถ้าเป็นประชาชนทั่วไป สื่อประชาสัมพันธ์จะต้องเผยแพร่ข้อมูลได้ในวงกว้าง อาทิ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์

**4. กลุ่มประชาชนเป้าหมายในการประชาสัมพันธ์ :** กลุ่มบุคคล หรือ ประชาชนที่เป็นเป้าหมายในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ครั้งนั้นๆ ดังนี้

4.1 กลุ่มประชาชนภายใน หมายถึง กลุ่มบุคลากร เจ้าหน้าที่ พนักงานขององค์กร สถาบัน หรือ หน่วยงาน

4.2 กลุ่มประชาชนภายนอก หมายถึง กลุ่มบุคคลที่อยู่ภายนอกองค์กร สถาบัน หรือ หน่วยงาน อันได้แก่ กลุ่มประชาชนที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงาน องค์การ หรือ สถาบันโดยตรง กลุ่มประชาชนในท้องถิ่น และกลุ่มประชาชนทั่วไป

**3.7 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสวิตเซอร์แลนด์**

Chrisbkk (2567) ได้กล่าวว่า สมาพันธรัฐสวิส ตั้งอยู่ในใจกลางยุโรป มีประชากรประมาณ 8.7 ล้านคน พูดภาษาประจำชาติที่แตกต่างกันถึง 4 ภาษา ซึ่งรวมถึงภาษาพื้นเมือง ซึ่งก็คือภาษาโรมานซ์ (Romansh) ชื่อภาษาละตินสำหรับสวิตเซอร์แลนด์คือ "Confederatio Helvetica : CH" ซึ่งใช้ตัวย่อ "CH" โดยอาจจะสังเกตเห็นตัวย่อ "CH" ติดในอาคาร ผลิตภัณฑ์ รถยนต์ และรหัสไปรษณีย์ทั่วสวิตเซอร์แลนด์ สำหรับผู้ที่เดินทางครั้งแรก สวิตเซอร์แลนด์คือ ความฝันที่เป็นจริง ตึกรามบ้านช่องสร้างอย่างเป็นระเบียบสวยงาม ถนนหนทางสะอาดสะอ้าน ผู้คนในท้องถิ่นให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดี เมื่อพูดถึงสวิตเซอร์แลนด์ ผู้คนมักจะนึกถึงเทือกเขาแอลป์ ชีส ช็อกโกแลต และสุนัขเซนต์เบอร์นาร์ด ประเทศที่ค่อนข้างเล็กแห่งนี้ ซึ่งมีพื้นที่ 15,941 ตารางไมล์ (41,290 ตารางกิโลเมตร) สมาพันธรัฐสวิส (ชื่ออย่างเป็นทางการของประเทศ) นอกจากความงามอันโดดเด่นของทิวทัศน์เทือกเขาแอลป์แล้ว สวิตเซอร์แลนด์ยังเป็นศูนย์กลางของยุโรปสำหรับการธนาคารระหว่างประเทศ และการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และยังเป็นที่ตั้งของขนบธรรมเนียม และประเพณีอันเป็นเอกลักษณ์ที่หลากหลาย ประชากรเกือบ 63% พูดภาษาเยอรมัน 23% พูดภาษาฝรั่งเศส และประมาณ 8.4% พูดภาษาอิตาลี ภาษาโรมานซ์ (Romansh) ซึ่งเป็นภาษาสวิสดั้งเดิมมีเพียงไม่กี่คนเท่านั้นที่ยังพูดอยู่ ภูมิภาคหลัก 3 แห่งของประเทศแบ่งตามแถบภูเขาที่ทอดยาวจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือไปทางภาคตะวันตกเฉียงใต้ ภูมิภาคทั้ง 3 แห่งนี้ ได้แก่ เขตจูรา ที่ราบสูงสวิส และเทือกเขาแอลป์ พื้นที่ที่ใหญ่ที่สุดของประเทศอยู่ในเขตลุ่มแม่น้ำไรน์ ซึ่งกินพื้นที่จากทางตอนกลางไปตอนเหนือ ในขณะที่พื้นที่ขนาดเล็กทางตอนใต้นั้นอยู่ในรัฐทิชิโน (Ticino) และพื้นที่ทางตะวันตกเฉียงใต้เป็นพื้นที่ลุ่มแม่น้ำโรน (Rhone) ความเป็นกลางเป็นอีกหนึ่งขนบธรรมเนียมประเพณีของชาวสวิสที่มีมาช้านาน และขนบธรรมเนียมประเพณีที่ว่านี้เห็นได้ชัดเจนจากการดำเนินการผ่านเขตการปกครองทั้ง 26 รัฐ (Canton) ซึ่งรวมเป็น 1 ประเทศ โดยแต่ละรัฐก็จะมีหน่วยงานของรัฐในท้องถิ่นเป็นของตนเอง ในฐานะที่เป็นหนึ่งในประเทศอุตสาหกรรมที่ก้าวหน้าที่สุดในโลก สวิตเซอร์แลนด์ก็ยังมีความโดดเด่นในการเป็นประชาธิปไตยที่เก่าแก่ที่สุดแห่งหนึ่งด้วยเช่นกัน รัฐบาลกลางซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ในกรุงเบิร์น (Bern) เมืองหลวงของสวิตเซอร์แลนด์ มีเขตอำนาจศาลที่ค่อนข้างจำกัด สภาแห่ง

สหพันธรัฐเป็นหัวหน้าฝ่ายบริหารของรัฐบาล ประธาน และรองประธานจะได้รับเลือกจากสมาชิกทั้ง 7 ของสภา ในสวิตเซอร์แลนด์มีทั้งระบบศาลของรัฐบาลกลาง และศาลปกครอง สภาแห่งรัฐประกอบด้วยสมาชิก 46 คน ซึ่งสมาชิก 1-2 คน จะมาจากแต่ละรัฐ วิธีการเลือกตั้ง และวาระการดำรงตำแหน่งจะถูกตัดสินโดยแต่ละเขตการปกครองของแต่ละรัฐ สวิตเซอร์แลนด์มีสภาพภูมิอากาศและสภาพภูมิประเทศที่หลากหลายให้ผู้ที่เดินทางมาเยี่ยมชมได้เลือกว่าจะไปที่ไหนดี เช้าวันหนึ่งอาจอยู่บนยอดเขา Matterhorn ชมวิวเทือกเขาแอลป์ ในเสื้อแจ็กเก็ตกันหนาวในรัฐ Valais ที่มีภูเขาและหุบเขามากมาย บ่ายวันรุ่งขึ้น อาจจะใส่ชุดว่ายน้ำ นอนจิบไวน์สักแก้วใต้ต้นปาล์มริมฝั่งทะเลสาบลูกาโน (Lake Lugano) ในคืนถัดมา จะพบว่ากำลังเดินเล่นข้ามสะพานชาเปล (Chapel Bridge) ในเมืองเก่าของลูเซิร์น โดยสวมเสื้อยืด และกางเกงยีนส์ ซึ่งมีวิวของเทือกเขาแอลป์ที่งดงามตระการตาปรากฏเป็นฉากหลัง

**รูปภาพที่ 3.1 :** ประเทศสวิตเซอร์แลนด์

**ที่มา :** https://swissstudy.online/all-about-switzerland/

**3.8 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง**

กตัญญู นวลศิริ พุฒินาท บุญไพศาลดิลก และ สุทธิพงศ์ จตุพร (2563) ได้จัดทำโครงงานสหกิจศึกษาเรื่อง "โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ (Premier League Tour Program in England)" เพื่อสร้างโปรแกรมทัวร์รูปแบบใหม่ให้กับบริษัทบรอน ทราเวล มาร์ต จำกัด เนื่องจากกีฬาฟุตบอลในปัจจุบันของประเทศอังกฤษนั้นเป็นที่นิยมอย่างมาก ทางคณะผู้จัดทำจึงเกิดความสนใจที่จะจัดทำโปรแกรมเส้นทางการท่องเที่ยวเพื่อชมกีฬาฟุตบอล โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมดจากเว็ปไซต์ต่างๆ และทำการสอบถามข้อมูลจากพนักงานภายในองค์กรสำหรับการสร้างโปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ ซึ่งวัตถุประสงค์ในการจัดทำโครงงานนี้ขึ้นเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวกับด้านการชมกีฬาให้มีความเข้ากัน และให้มีความแปลกใหม่ในโปรแกรมการท่องเที่ยวของทางองค์กรเพื่อให้นำไปเสนอแก่ลูกค้าได้ในอนาคต

จิตติมา จ้อยเจือ บัวผิน โตทรัพย์ พวงเพ็ญ ชูรินทร์ และ อโศก ศรีสวัสดิ์ (2563) ได้จัดทำงานวิจัยเรื่อง "การศึกษาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวผ่านสื่อสังคมออนไลน์ : กรณีศึกษา ชุมชนพุมเรียง อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี (The Study of Tourism Public Relations Media via the Social Networks: The Case Study of Phumriang Sub-district, Chaiya District, Surat Thani Province)" มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษารูปแบบการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวชุมชนพุมเรียงในสื่อสังคมออนไลน์ 2) เพื่อสร้างสื่อการประชาสัมพันธ์ในสื่อสังคมออนไลน์ และ 3) เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้สื่อที่มีต่อสื่อการประชาสัมพันธ์ในสื่อสังคมออนไลน์ที่สร้างขึ้น การวิจัยใช้แบบผสมผสานข้อมูล โดยจำแนกเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้นำชุมชน และผู้เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวชุมชนพุมเรียง จำนวน 12 คน และการสนทนากลุ่มกับตัวแทนชุมชน จำนวน 2 กลุ่มๆ ละ 6-8 คน เพื่อให้ได้มา ซึ่งรูปแบบ และการสร้างสื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวชุมชนพุมเรียงในสื่อสังคมออนไลน์ นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เชิงเนื้อหาด้วยการพรรณนาตามประเด็นที่ศึกษา ข้อมูลเชิงปริมาณ เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถามออนไลน์ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่น 0.93 เพื่อศึกษาความพึงพอใจผู้ใช้สื่อ Facebook Page จำนวน 400 คน สุ่มตัวอย่างโดยใช้ความน่าจะเป็นแบบบังเอิญ วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิจัยพบว่า รูปแบบการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในสื่อสังคมออนไลน์คือ Facebook Page โดยใช้ชื่อว่า "พุมเรียงบ้านเรา" (Phumriang My Home) มี Logo เป็นรูปปืนใหญ่ การสร้าง Facebook Page "พุมเรียงบ้านเรา" เป็นการนำเสนอเนื้อหาสถานที่ท่องเที่ยวนำร่อง จำนวน 9 แห่ง โดยมีการเข้าถึงข้อมูลด้วยเทคโนโลยีคิวอาร์โค้ด นักวิจัยได้จัดอบรม และมอบสิทธิ์ให้ตัวแทนชุมชนเป็นผู้ดูแลเพจ (Co-Administrator) และรับผิดชอบเนื้อหาร่วมกัน เพื่อให้เกิดความเคลื่อนไหว และสร้างความยั่งยืนให้กับ Facebook Page "พุมเรียงบ้านเรา" ผู้ตอบ

แบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อ Facebook Page "พุมเรียงบ้านเรา" ในระดับมากและเข้าใช้งานเพื่อหาข้อมูลเกี่ยวกับการท่องเที่ยวชุมชนมากที่สุด

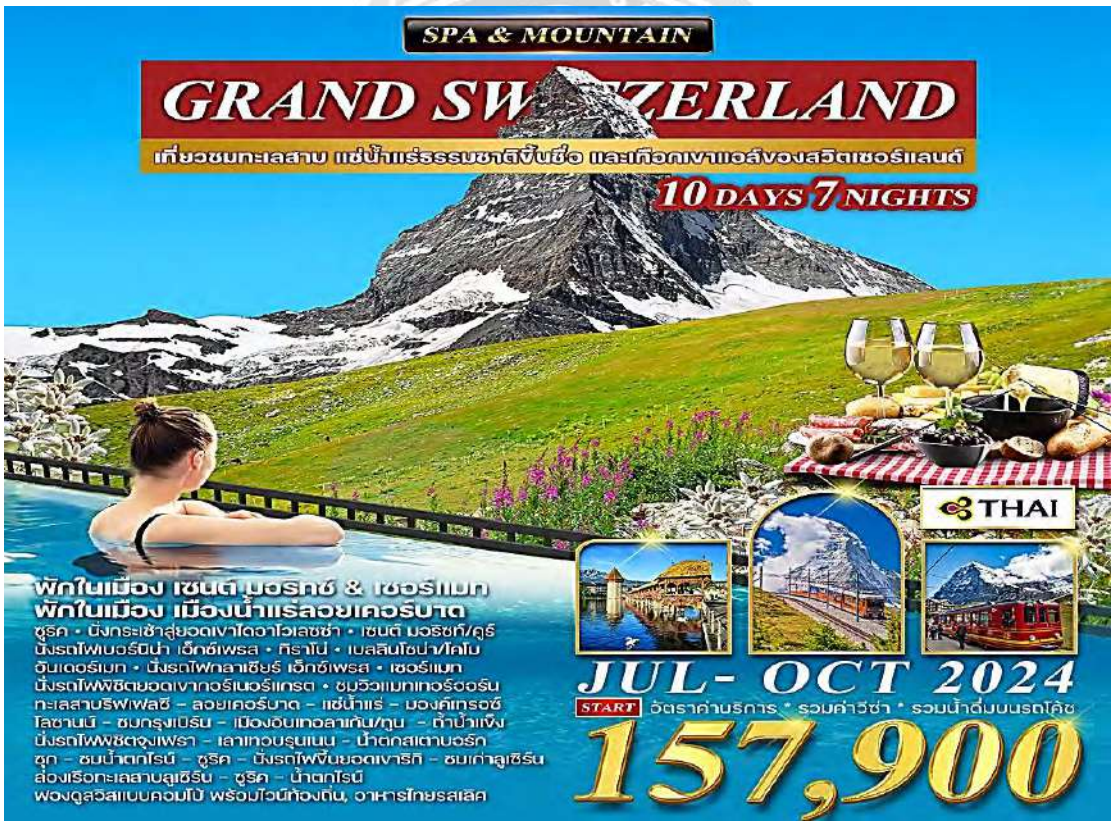
นราวรรณ อนุรักษ์ ปิยะภรณ์ แซ่หลิว พิชญา ค่อนแจ้ง และ Nguyen Thi Thanh Ngan (2566) ได้จัดทำโครงงานสหกิจศึกษาเรื่อง "โปรแกรมทัวร์เมืองมรดกโลกอันล้ำค่า กลุ่มประเทศบอลติก เอสโตเนีย ลัตเวีย ลิทัวเนีย: เมืองทาลลินน์ เมืองริกา เมืองวิลนีอุส (Tour Program for Precious World Heritage Cities In The Baltic Countries Estonia, Latvia, Lithuania: Tallinn, Riga, Vilnius)" มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อจัดทำโปรแกรมทัวร์เมืองมรดกโลกอันล้ำค่ากลุ่มประเทศบอลติก เอสโตเนีย ลัตเวีย ลิทัวเนีย : เมืองทาลลินน์ เมืองริกา เมืองวิลนีอุส 7 วัน 4 คืน 2) เพื่อเสนอโปรแกรมนำเที่ยวใหม่ ให้กับบริษัท ซีโก้ ทราเวล จำกัด โดยจากการปฏิบัติสหกิจศึกษา ในตำแหน่งพนักงานขาย จัดการท่องเที่ยว และวีซ่า ณ บริษัทซีโก้ ทราเวล จำกัด ทั้งนี้คณะผู้จัดทำต้องการเสนอโปรแกรมให้กับทางบริษัทเพื่อเป็นการจัดทำโปรแกรมในอนาคต คณะผู้จัดทำได้เรียบเรียงโปรแกรมทัวร์เมืองมรดกโลกอันล้ำค่ากลุ่มประเทศบอลติก เอสโตเนีย ลัตเวีย ลิทัวเนีย : เมืองทาลลินน์ เมืองริกา เมืองวิลนีอุส 7 วัน 4 คืน สายการบินเตอร์กิชแอร์ไลน์ อย่างละเอียดไว้ในโครงงานเล่มนี้ทั้งการวางแผนเส้นทาง และรูปแบบโปรแกรมนำเที่ยว วิธีการคิดราคาขาย สายการบิน การนำเสนอขาย เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจจะศึกษาเส้นทางกลุ่มประเทศบอลติกในการเดินทางท่องเที่ยว และเป็นรายการนำเที่ยวที่จะสร้างรายได้ให้กับทางบริษัทเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

รัชกฤช พุทธประสาทพร และ พชร เอื้อชลิตานุกูล (2566) ได้จัดทำโครงงานสหกิจศึกษาเรื่อง "แกรนด์สวิตเซอร์แลนด์ เซอร์แมท ทิตลิส (EY) 7 วัน 4 คืน (Grand Switzerland Zermatt Titlis (EY) 7 Days 4 nights)" มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อจัดทำโปรแกรมทัวร์ แกรนด์สวิตเซอร์แลนด์ เซอร์แมท ทิตลิส 7 วัน 4 คืน 2) เพื่อประชาสัมพันธ์โปรแกรมทัวร์ แกรนด์สวิตเซอร์แลนด์ เซอร์แมท ทิตลิส 7 วัน 4 คืนให้กับบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด ทั้งนี้คณะผู้จัดทำต้องการให้ทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า และเป็นการขยายฐานลูกค้าให้แก่บริษัท โดยจัดทำโปรแกรมทัวร์เดินทางไปประเทศ สวิตเซอร์แลนด์ เซอร์แมท ทิตลิส โดยใช้เครื่องมือในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ผ่านทาง ไลน์แอด และ เว็บไซต์ ผลการดำเนินงานพบว่า คณะผู้จัดทำได้มีการจัดทำโปรแกรมสวิตเซอร์แลนด์ เซอร์แมท ทิตลิส (EY) 7 วัน 4 คืน และประชาสัมพันธ์ขายโปรแกรมทัวร์จริง โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Line@ : Worldwildpackagetour, Facebook : One World Tour & Travel, Website : oneworldtour.co.th, บูธตามงานต่างๆ พบว่ามีกลุ่มลูกค้าสนใจโปรแกรมสวิตเซอร์แลนด์ เซอร์แมท ทิตลิส 7 วัน 4 คืน จากช่องทาง Line@ และเว็บไซต์เป็นจำนวนประมาณ 50 ท่าน และมีลูกค้าจากบูธประมาณ 70 ท่าน และส่งให้เอเจ้นท์ประมาณ 500 กว่าราย ทั้งนี้ยังมีลูกค้าที่จองที่นั่งภายในโปรแกรมประมาณ 10 คน ดังนั้นผลของการปฏิบัติโครงงานครั้งนี้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้

# บทที่ 4
# ผลการปฏิบัติงาน

แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน (Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights) มีวัตถุประสงค์ เพื่อจัดทำโปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน และเพื่อประชาสัมพันธ์โปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน ให้กับบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด คณะผู้จัดทำโครงงานสหกิจศึกษาจึงได้ศึกษากระบวนการแก้ไขปัญหาดังกล่าว และนำความรู้ที่ได้จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี วรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง บูรณาการออกมาเป็นรูปธรรม โดยมีรายละเอียด และขั้นตอนในการจัดทำโครงงานสหกิจศึกษา มีดังนี้

## 4.1 การจัดทำโปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน




**รูปภาพที่ 4.1 :** โปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**กำหนดการเดินทาง (พฤษภาคม-มิถุนายน พ.ศ. 2567)**

**รูปภาพที่ 4.2 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 1

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 1** **ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ - ซูริค**

22.00 น. คณะเดินทางพร้อมกัน ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ชั้น 4 แถว D เคาร์เตอร์สายการบินไทย แอร์เวย์ (Thai Airways) โดยมีเจ้าหน้าที่บริษัทคอยอำนวยความสะดวก

**รูปภาพที่ 4.3 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 2

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 2** **เดินทางซูริค - นั่งกระเช้าสู่ยอดเขาไดอาโวเลซซ่า - เซนต์มอริตซ์ / คูร์**

00.35 น. เหินฟ้าสู่ "เมืองซูริค" (Zurich) "ประเทศสวิตเซอร์แลนด์" (Switzerland) โดยสายการบินไทยเที่ยวบินที่ TG970 (บินตรงสู่ซูริค)

06.55 น. ถึงสนามบินนานาชาติซูริค (Zurich Airport : ZRH) หลังผ่านพิธีการด้านศุลกากรเรียบร้อยแล้ว นำท่านเดินทางสู่สถานีกระเช้า "ยอดเขาไดอาโวเลซซ่า" (Diavolezza

Mt.) นำท่านขึ้นโดยสารกระเช้ายอดเขาไดอาโวเลซซ่าสู่ระดับความสูง 2,958 เมตร อิสระทุกท่าน ชมความงดงามของยอดเขาไดอาโวเลซซ่ายอดเขานี้ เสมือนเป็นไข่มุกเม็ดงามแห่งที่ราบสูงเอนกาดิน (Engadin) ซึ่งตั้งอยู่ในแคว้นกราวบึนเดน (Graubünden) แคว้นที่เก่าแก่ และยังคงใช้ภาษาโรมานซ์ (ภาษาดั้งเดิมของชาวสวิส) อยู่กระเช้าจะนำท่านขึ้นสู่ยอดเขา หิมะสูง 3,000 เมตร ภายใน 20 นาที จากนั้นนำท่านชมวิวความสวยงามของยอดเขาแอล์ปตะวันออก ที่มียอดเขาที่สวยงามอยู่รวมกันมากมาย อาทิ ยอดเขาพิซ เบอร์นินา่ (Piz Bernina Peak) โครวาทส์ซ (Corvatsch) ไดอาโวเลซซ่า (Diavolezza) และเขาลากัลบ์ (Lagalb) เป็นจุดเด่น ท่านจะเห็นธารน้ำแข็งเพอร์ส และมอร์เตอรัทส์ (Pers and Morteratsch Glaciers) ที่สวยงามอย่างชัดเจนมีเวลาให้ทุกท่านเดินเด่นชมวิวในลานหิมะอย่างจุใจ หรือ เลือกซื้อสินค้าที่ระลึกในตัวอาคาร ท่านสามารถจิบกาแฟ หรือ โกโก้ร้อน ชมวิวสวยๆ ได้อย่างเต็มที่ได้เวลาสมควรนำท่านเดินทางลงสู่สถานีพอนเตรสซิน่า

เที่ยง บริการอาหารมื้อกลางวัน ณ ภัตตาคาร พร้อมชมวิวความสวยงามแบบพาโนราม่า

บ่าย นำท่านเดินทางเข้าสู่ "เมืองเซนต์มอริตซ์" (St. Moritz) เมืองตากอากาศ และศูนย์กลางกีฬาสกีที่มีชื่อเสียงระดับโลก เมืองตากอากาศฤดูหนาวที่แสน สงบ บรรยากาศโดยรอบตัวเมือง ถูกโอบล้อมเทือกเขา และวิวทิวทัศน์ของทะเลสาบอันสวยงาม อิสระทุกท่านเดินเล่นในเขตเมืองเก่าที่เต็มไปด้วยร้านค้าแบรนด์เนมระดับ Hi-End และร้านขายของที่ระลึกมากมาย หรือ ท่านจะเลือกการเดินเล่นชมวิวที่สวยงาม ริมทะเลสาบเซนต์มอริตซ์

ค่ำ บริการอาหารมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร

พักที่ : Laudinella Hotel / ABC Hotel / Stern Hotel / หรือ ระดับใกล้เคียง

**รูปภาพที่ 4.4 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 3

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 3** **เดินทางเซนต์มอริทซ์ - นั่งรถไฟเบอร์นิน่า เอ็กซ์เพรส - ทิราโน่ - เบลลินโซนา / เลค โคโม่**

เช้า บริการอาหารมื้อเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม

นำท่านนั่งรถไฟสายโรแมนติก "เบอร์นินา เอกซ์เพรส" ซึ่งเป็นรถไฟชมวิวแบบพาโนรามาที่มีชื่อเสียงที่สุดของประเทศสวิตเซอร์แลนด์ เพลิดเพลินกับบรรยากาศทิวทัศน์ที่สวยงามของทะเลสาบ ทุ่งหญ้า หมู่บ้านชนบทที่สวยงาม ผ่านเส้นทางหลายจุดที่ถูกประกาศให้เป็น "เส้นทางสายมรดกโลก" (UNESCO World Heritage) ข้ามเทือกเขาแอลป์ที่ระดับความสูง 7,390 ฟิต ผ่านหนึ่งในทิวทัศน์ที่สวยที่สุดของสวิตเซอร์แลนด์สู่ "เมืองทิราโน่" (Tirano) เมืองน่ารักในหุบเขาอิตาเลียนแอลป์ ผู้คนพูดภาษาอิตาลี และสถาปัตยกรรมของบ้านเรือน ระหว่างทางก็สะท้อนถึงบรรยากาศของอิตาลี

เที่ยง บริการอาหารมื้อกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย จากนั้นนำท่านเดินทางสู่ "เมืองเบลลินโซนา" (Bellinzona) เมืองหลวงแคว้นทีชีโน ทางตอนใต้ของประเทศ โดยมีแนวเทือกเขาแอลป์อันสวยงามเป็นกำแพงกั้นอยู่ระหว่างสวิตเซอร์แลนด์ - อิตาลี นำท่านชม "เมืองเบลลินโซนา" (Bellinzona) (UNESCO World Heritage) เมืองหลวงที่มีชื่อเสียงของมณฑลทีชีโน เมืองที่ได้รับการขนานนามว่า "เมืองแห่งปราสาท" นำท่านขึ้นลิฟต์สู่ลานปราสาทจุดชมวิวที่สวยงามของตัวเมือง (ขอสงวนสิทธิ์เปลี่ยนเป็นเดินขึ้น ในกรณีลิฟต์ปิดทำการ) โดยตัวเมืองตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกของแม่น้ำทีชีโน (Ticino River) โดยถัดขึ้นไปเหนือ

แม่น้ำจะเป็นเทือกเขาแอลป์ ใจกลางเมืองมีอาคารร้านค้า และร้านอาหารมากมาย เป็นเมืองที่มีชื่อเสียงของเดินเล่นชมเมือง

ค่ำ บริการอาหารมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร

พักที่ : Bellinzona Sud Hotel / Just Hotel Lomazzo / หรือ ระดับใกล้เคียง

**รูปภาพที่ 4.5 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 4

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 4** **เดินทางเบลลินโซนา - อันเดอร์แมท - นั่งรถไฟกลาเซียร์ เอ็กซ์เพรส - เซอร์แมท**

เช้า บริการอาหารมื้อเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม

นำคณะออกเดินทางสู่ "เมืองอันเดอร์แมท" (Andermatt) ผ่านเส้นทางหุบเขาที่สวยงาม และทะเลสาบสีเขียว เทอร์ควอยซ์ ผ่านชมหมู่บ้าน และฟาร์มเล็กๆ ที่อยู่ตามเนินเขา และริมทะเลสาบ เดินทางถึงหมู่บ้านอันเดอร์แมท ซึ่งเป็นเมืองสกีรีสอร์ทที่น่ารัก และสวยงาม ปัจจุบันมีโรงแรม และร้านอาหารมากมายมาเปิดให้บริการในเมือง มีเวลาให้ท่านได้บันทึกภาพไว้เป็นที่ระลึกเพื่อเก็บบรรยากาศความสวยงามอันเงียบสงบไว้เป็นที่ระลึก

เที่ยง บริการอาหารมื้อกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย นำคณะสัมผัสประสบการณ์กับการนั่งรถไฟ "สายกลาเซียร์ เอ็กซ์เพรส" (Glacier Express) ผ่านชมภูมิประเทศที่งดงามของเทือกเขาแอลป์ มีทั้งอุโมงค์, สะพาน, สวิสฯ แคนยอน, หุบเหว, ทะเลสาบและหุบเขาที่สูงกว่า 2,000 เมตร ตลอดเส้นทางท่านสามารถชมยอดเขาที่ปกคลุมด้วยธารน้ำแข็ง เนื่องจากเส้นทางที่พาดผ่านในกลางเทือกเขาแอลป์ ผ่านช่องเขาฟูร์ก้า (Furkapass) ที่ผ่านได้เฉพาะรถไฟ วิวข้างทางที่ท่านได้สัมผัสนั้น เป็นเส้นทางเฉพาะรถไฟเท่านั้น ผ่านเมืองเฟียร์ส, บริคเมืองวิสฟ์สู่ "เมืองเซอร์แมท" (Zermatt) เนื่องจากหมู่บ้านเซอร์แมทไม่อนุญาตให้

รถยนต์ (น้ำมัน) วิ่งในเมืองเซอร์แมท ตากอากาศที่สวยงามดุจสวรรค์บนดิน ตั้งอยู่บนความสูงกว่า 1,620 เมตร (5,350 ฟุต) เป็นเมืองซึ่งสงวนสถานที่ไว้ให้มีแต่อากาศบริสุทธิ์โดยห้ามรถที่ใช้แก๊ส และน้ำมันเข้ามา นอกจากรถไฟฟ้า และรถม้าที่มีไว้บริการนักท่องเที่ยว ซึ่งท่านจะประทับจากประสบการณ์ในการเดินทางครั้งนี้ เดินเที่ยวชมเมืองที่สวยงาม ภายในเมืองจะมีร้านค้า, ร้านกาแฟ รวมถึงร้านของที่ระลึก และนาฬิกาสวิสฯ แบรนด์ต่างๆ มากมาย ท่านสามารถเดินเล่นเก็บภาพบ้านเก่าของชาวเมืองเซอร์แมทที่เรียกว่า "ฮินเตอร์ดอร์ฟ" (Hinterdorf) อายุเก่าแก่กว่า 500 ปี ที่ได้รับการอนุรักษ์ไว้ สมัยก่อนใช้เป็นยุ้งฉางและที่เลี้ยงสัตว์ แต่ปัจจุบันกลายเป็นเอกลักษณ์ของเมืองเซอร์แมท (Zermatt)

ค่ำ บริการอาหารมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร

พักที่ : Sonne Hotel / Albana Real Hotel / Simi Hotel / Ambassador Hotel / หรือ ระดับใกล้เคียง

**รูปภาพที่ 4.6 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 5

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 5 เดินทางเซอร์แมท - นั่งรถไฟพิชิตยอดเขากรอนเนอร์แกรต - ยอดเขาแมทเธอร์ฮอร์น - ทะเลสาบริฟเฟลซี - ลอยเคอร์บาด - แช่น้ำแร่**

เช้า บริการอาหารมื้อเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม

นำท่านเดินสู่สถานีรถไฟกรอนเนอร์แกรตเข้าสู่ "ยอดเขากรอนเนอร์แกรต" (Gornergrat) ซึ่งมีความสูงกว่า 3,000 เมตรเหนือระดับน้ำ ทะเลชมความงาม ของยอดเขาแมทเธอร์ฮอร์น (Matterhorn) (จากจุดชมวิวกรอนเนอร์แกรต) ซึ่งมีความสูงกว่า 4,478 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล ซึ่งท่านสามารถเห็นอยู่แค่เอื้อม ชื่นชมกับทิวทัศน์เหนือเมฆ เพลิดเพลินกับทิวทัศน์อันงดงามของหิมะซึ่งปกคลุมยอดเขาตัด

กับสีฟ้าเข้มของท้องฟ้า ยอดเขาทรงปิรามิดที่มีปลายคุ้มงอเหมือนตะขอที่แปลกตา จนราชาการ์ตูนวอล์ท ดิสนีย์ (Walt Disney) นำไปเป็นแบบเครื่องเล่นบิ๊กธันเดอร์ (Big Thunder) ในสวนสนุกดิสนีย์แลนด์ (Disneyland) เห็นทิวทัศน์โดยรอบที่สวยงาม ได้เวลาสมควร นำท่านนั่งรถไฟลงเขา แวะลงที่สถานี (Rottenborden) ให้ท่านถ่ายรูปคู่กับ "ทะเลสาบริฟเฟลซี" (Riffelsee Lake) ทะเลสาบบนเขาที่ท่านสามารถถ่ายรูปยอดเขาแมทเธอร์ฮอร์น (Matterhorn) อีกจุดหนึ่งท่านจะเห็นภาพเงาสะท้อนของยอดเขาแมทเธอร์ฮอร์น (Matterhorn) ในทะเลสาบงดงามได้เวลาสมควรนำคณะ เดินทางลงจากยอดเขานำท่านเข้าสู่เมืองเซอร์แมท (Zermatt)

เที่ยง บริการอาหารมื้อกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย นำท่านเดินทางสู่ "เมืองลอยเคอร์บาด" (Leukerbad) หมู่บ้านเล็กๆ อยู่ในภูมิภาควาเลส์ (Valais) ได้รับการขนานนามว่าเป็นแหล่งน้ำแร่ธรรมชาติที่ดี และโด่งดังสุดในเขตเทือกเขาแอลป์ (Alps) เมืองแห่งนี้ยังเป็นที่รู้จักกันดีในเมืองแห่งกีฬาฤดูหนาว และเป็นที่ตั้งแหล่งสปารีสอร์ท ซึ่งให้บริการน้ำพุร้อนจำนวนมาก เมืองนี้ตั้งอยู่ด้านหลังของแม่น้ำดาลาต้า (Dalata) ที่ระดับความสูง 1,411-2,700 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล และรอบรอบด้วยหุบเขาแกมมี่พาส (Gemmipass) และเป็นแหล่งน้ำพุร้อนที่มีชื่อเสียงรู้จักกันมายาวนาน

*** ท่านจะรู้สึกเสมือนหลุดเข้าไปในเมืองในเทพนิยาย***

ค่ำ บริการอาหารมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร

พักที่ : Hotel Le Bristol / De France Hotel / หรือ ระดับใกล้เคียง

**รูปภาพที่ 4.7 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 6

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 6 เดินทางลอยเคอร์บาด - มองเทรอซ์ - โลซานน์ - กรุงเบิร์น - อินเทอลาเก้น / ธูน**

เช้า บริการอาหารมื้อเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม

นำคณะสู่ "เมืองโลซานน์" (Lausanne) แวะเก็บภาพปราสาทชิลยอง (Chateau de Chillon) ซึ่งตั้งอยู่ ณ "เมืองมองเทรอซ์" (Montreux) ทางด้านตะวันออกของทะเลสาบลัคเลอมัง ปราสาทชิลยอง นับว่าเป็นปราสาทยุคกลางที่มีความเก่าแก่กว่า 1,000 ปี โดย ปราสาทถูกสร้างขึ้นในช่วงสมัยของโดย ราชวงศ์ซาวอย (Savoy) ซึ่งถือได้ว่าเป็นอัญมณีทางประวัติศาสตร์ของสวิตเซอร์แลนด์ นำท่านผ่านชมชมบรรากาศของเมืองโลซานน์ (Lausanne) ให้ท่านได้ถ่ายเก็บภาพด้านหน้า "พิพิธภัณฑ์โอลิมปิก" (Olympic Museum Lausanne) เมืองโลซานน์ ตั้งอยู่บนฝั่งเหนือของทะเลสาบเจนีวา นับได้ว่าเป็นเมืองที่มีเสน่ห์โดยธรรมชาติมากที่สุด เมืองหนึ่งของประเทศสวิตเซอร์แลนด์ มีประวัติศาสตร์อันยาวนานมาตั้งแต่ศตวรรษที่ 4 ในสมัยที่ชาวโรมันมาตั้งหลักแหล่งอยู่ริมฝั่งทะเลสาบที่นี้ มีทิวทัศน์ที่สวยงาม และมีอากาศที่ปราศจากมลพิษ สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกให้มาพักผ่อนตากอากาศ นับตั้งแต่ศตวรรษที่ 18

เที่ยง บริการอาหารมื้อกลางวัน ณ ภัตตาคารบนยอดเขา

บ่าย นำคณะเดินทางสู่ "กรุงเบิร์น" (Bern) เมืองหลวงอันเก่าแก่ของสวิตเซอร์แลนด์เมืองท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง สวยงามเป็นอย่างยิ่งจนได้รับการอนุรักษ์ และประกาศให้เป็น "มรดกโลกจากองค์กรยูเนสโก" (Unesco) นำท่านชม "แบเรนกราเบิน (Baren Graben) หรือ บ่อหมี" สัญลักษณ์ของเมือง เนื่องจากหมีเป็นสัตว์ประจำเมือง นำท่านเดินเข้าสู่ย่าน "มาร์คกาสเซ" (Marktgasse) ย่านเมืองเก่า ซึ่งปัจจุบันเต็มไปด้วยร้านดอกไม้ และร้านบูทีคเป็นเขตที่ปลอดมลพิษ ไม่ให้รถยนต์วิ่งผ่านจึงเหมาะกับการเดินเที่ยว และเป็นเมืองเดียวในสวิสที่ทางเดินช้อปปิ้งมีหลังคาคลุมแถมบางร้านยังอยู่ชั้นใต้ดิน อีกด้วยนำชมอาคารเก่าอายุ 200-300 ปี ชมถนนจุงเคอร์นกาสเซ (Junkerngasse Road) ถนนที่มีระดับสูงสุดๆ ของเมืองนี้เข้าสู่ "ถนนครัมกาสเซ" เต็มไปด้วยร้านภาพวาด และร้านขายของเก่าในอาคารโบราณ ชม "ไซท์ กล็อคเค่น" (Ztyglogge) อายุกว่า 800 ปี ที่มีโชว์ให้ดูทุกๆ ชั่วโมงที่นาฬิกาตีบอกเวลา ชมมหาวิหารเซนต์วินเซนต์รัทฮาวน์ และกรุงเบิร์น (Bern) ยังเป็นเมืองที่มีน้ำพุมากที่สุดเมืองหนึ่งในยุโรป จากนั้นนำท่านออกเดินทางสู่ "เมืองอินเทอลาเก้น" (Interlaken) เมืองหลวงของแบร์นเนอร์โอเบอร์ลันด์ (Berner Oberland) เมืองตากอากาศสวยงามพร้อมทะเลสาบ 2 แห่งกลางเมือง ตั้งอยู่ระหว่างทะเลสาบ 2 แห่งคือ ทะเลสาบธูน (Lake Thun) และทะเลสาบเบรียนซ์ (Lake Brienz) ท่ามกลางเทือกเขาน้อยใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งท่านจะได้เห็นยอดเขาจุงเฟรา (Jungfrau) อันลือชื่อ นาฬิกาดอกไม้ (The Flower Clock) คาสิโน (Casino) ฯลฯ

ค่ำ บริการอาหารมื้อค่ำ เมนูพิเศษ! อาหารพื้นเมืองชาวสวิส "ฟองดู" (Fondue) ทั้ง 3 ชนิด ชีส เนื้อสัตว์ ช็อกโกแลต สัมผัสวัฒนธรรมแบบสวิตเซอร์แลนด์ ฟองดูชีส ปรุงโดยการนำเอาชีส มาตั้งไฟ และหลอมละลาย รวมกับไวน์ขาว

พักที่ : Metropole Hotel / The Hey Hotel / Delta Park Hotel / หรือ ระดับใกล้เคียง

**รูปภาพที่ 4.8 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 7

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 7 เดินทางอินเทอลาเก้น - เลาเทอร์บรุนเนิน - น้ำตกชเตาบ์บาค - นั่งรถไฟจุงเฟรา ถ้ำน้ำแข็ง - ซุก - น้ำตกไรน์ - ซูริค**

เช้า บริการอาหารมื้อเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม

นำท่านออกเดินทางสู่ "หมู่บ้านเลาเทอร์บรุนเนิน" (Lauterbrunnen) ชมวิวน้ำตกชเตาบ์บาค (Staubbach Fall) ที่ไหลลงมาจากหน้าผาเสมือนเป็นสัญลักษณ์ของหมู่บ้านแห่งนี้ จากนั้นนั่งรถไฟฟันเฟืองสู่ "ยอดเขาจุงเฟรา" (Jungfrau) ที่ได้ชื่อว่า "สถานีรถไฟที่สูงที่สุดในยุโรป" เป็นพื้นที่มรดกโลกทางธรรมชาติแห่งแรกของยุโรป เปลี่ยนขบวนรถไฟฟันเฟือง (Cog Wheel) ณ "สถานีไคลน์ไชเด็ค" ขึ้นสู่ความสูงถึง 3,464 เมตร จนถึง "สถานีรถไฟที่สูงที่สุดในยุโรป" ซึ่งได้รับการยกย่องว่าเป็น (Top of Europe) "ชมถ้ำน้ำแข็ง 1,000 ปี" ที่มีอายุเก่าแก่กว่า 1,000 ปี ชมงานแกะสลักน้ำแข็งที่สวยงามอยู่ใต้ธารน้ำแข็ง 30 เมตร เก็บภาพความสวยงาม และยิ่งใหญ่ของของธารน้ำแข็งอเลิทซ์ (Aletsch) ที่ยาวที่สุดในเทือกเขาแอลป์ (Alps) จากนั้นอิสระทุกท่านสนุกสนานบนลานหิมะอย่างเต็มอิ่มสำหรับภายในตัวอาคารจุงเฟรา ยังมีห้องนิทรรศการเกี่ยวกับประวัติการสร้างทางรถไฟจุงเฟรา (Jungfrau) ร้านจำหน่ายช็อกโกแลตลินน์ ร้านนาฬิกา และร้านจำหน่ายของที่ระลึก ท่านสามารถส่งโปสการ์ดถึงคนพิเศษเพื่อเป็นที่ระลึกจากยอดเขาแห่งนี้ได้อีกด้วย

เที่ยง บริการอาหารมื้อกลางวัน ณ ภัตตาคารบนยอดเขา

บ่าย นำท่านเดินทางลงเขาด้วยรถไฟฟันเฟืองสู่สถานีไอเกอร์ เอ็กซ์เพรส (Eiger Express) จากนั้น โดยสารกระเช้าชมวิวเทือกเขาแอลป์ (Alps) (The V-Cable Way) ลงสู่สถานีกรินเดลวัลด์ (Grindelwald) ซึ่งใช้เวลาเพียง 12 นาทีเท่านั้น จากนั้นนำท่าน เดินทางสู่ "เมืองซุก" (Zug) ซึ่งเป็นทั้งเมืองหลวง และแคว้นในเวลาเดียวกัน เป็นแคว้นที่ร่ำรวยมาก เนื่องจากบริษัทข้ามชาติมาเปิดสำนักงานในแคว้นนี้มากที่สุดทำให้อัตราการเก็บภาษีของแคว้นนี้ต่ำที่สุดในประเทศสวิตเซอร์แลนด์ (เมืองนี้มีอัตราการครอบครองรถหรูมากที่สุดในสวิสฯ) จากนั้นนำท่านเดินชมโบสถ์กลางเมือง และตึกเก่าแก่อายุกว่า 500 ปี นำท่านเดินชมบริเวณริมทะเลสาบที่ทางรัฐบาลท้องถิ่นได้ลงทุนทำจุดชมชีวิตสัตว์น้ำใต้ทะเลสาบท่านจ เห็นพันธุ์ปลาชนิดต่างๆ ในทะเลสาบแห่งนี้ อิสระทุกท่านในถนนคนเดินที่มีร้านค้าพื้นเมืองของที่ระลึกรวมทั้งนาฬิกาสวิสฯ ราคาพิเศษกว่าแคว้นอื่นๆ นำท่านเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองซูริค (Zurich)

ค่ำ บริการอาหารมื้อค่ำ ณ ภัตตาคาร

พักที่ : Inter City Zurich / Holiday Inn Messe Zurich / หรือ ระดับใกล้เคียง

**รูปภาพที่ 4.9 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 8

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 8 เดินทางซูริค - นั่งรถไฟขึ้นยอดเขาริกิ - ล่องเรือทะเลสาบลูเซิร์น - ชมเมืองเก่าลูเซิร์น**

เช้า บริการอาหารมื้อเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม

นำท่านเปลี่ยนการเดินทางโดยรถไฟ ซึ่งได้ชื่อว่าเป็นรถไฟฟันเฟืองที่สามารถขึ้นยอดเขาได้แห่งแรกของยุโรป และประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ตามรอยละครไทยเรื่อง

"อย่าลืมฉัน" สัมผัสกับฉากจบที่แสนโรแมนติก บน "ยอดเขาริกิ" (Rigi) ซึ่งเป็นเทือกเขาในภาคกลางของสวิตเซอร์แลนด์ เป็นที่รู้จักกันในฐานะ "ราชินีแห่งเทือกเขา" โดยยอดที่สูงที่สุด มีความสูงถึง 1,797.5 เมตร ซึ่งท่านสามารถชมวิวทิวทัศน์อันงดงามของเทือกเขาแอลป์ (Alps) ที่มีความสวยงาม และซึมซับกับบรรยากาศอันเป็นธรรมชาติแท้ๆ ของประเทศสวิตเซอร์แลนด์ได้แบบ 360 องศา นำท่านสู่บริเวณ จุดชมวิวให้ท่านได้อิสระชมวิวอย่างเต็มที่

เที่ยง บริการอาหารมื้อกลางวัน ณ ภัตตาคาร

บ่าย นำท่านล่องเรือชมทะเลสาบลูเซิร์น (Lake Lucerne) ซึ่งได้ชื่อว่าสวยสุดในสวิตเซอร์แลนด์มีขนาดใหญ่เป็นอันดับที่ 4 ของประเทศสวิตเซอร์แลนด์ มีความงดงามของทัศนียภาพอยู่ท่ามกลางหุบเขาโอบล้อมด้วยยอดเขาริกิ (Rigi) และยอดเขาพิลาตุส (Pilatus) ทำให้วิวทิวทัศน์ดูงดงามยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นทะเลสาบที่สวยงามตั้งอยู่ท่ามกลางหุบเขามองไปทางไหนก็จะเห็นภูเขาโอบล้อมเพื่อชมความงามของบ้านเรือนบนเนินเขาตลอด 2 ฝั่งที่สวยงามน่ารักท่ามกลางบรรยากาศที่สุดแสนโรแมนติก จากนั้นนำท่านออกเดินทางสู่เมืองลูเซิร์น (Lucerne) / เดินทางถึงเมืองลูเซิร์น (Lucerne) นำท่านไปถ่ายรูปกับ "อนุสาวรีย์สิงโต" อนุสรณ์รำลึกถึงการเสียชีวิตของทหารสวิสฯ ผู้ถวายการอารักขาแด่พระเจ้าหลุยส์ที่ 16 ในสงครามปฏิวัติใหญ่ฝรั่งเศส นำท่านเดินชมเมืองเก่าเดินข้าม "สะพานไม้ชาเปล" (Kapellbrucke) ที่มีชื่อเสียงที่สุดของลูเซิร์น (Lucerne) ซึ่งเป็นสะพานไม้ที่มีหลังคาคลุมตลอด ทอดตัวข้าม "แม่น้ำรุซซ์" (Reuss) ซึ่งสร้างมากว่า 660 ปี เพื่อเชื่อมเขตเมืองใหม่ในฝั่งใต้ และเขตเมืองเก่าในฝั่งเหนือ นำท่านเดินทางเข้าสู่บริเวณจัตุรัสใจกลาง "เมืองชวาเน่นท์พลัทซ์" (Schwanenplatz) อิสระกับการเดินเที่ยวชมบรรยากาศของเมือง หรือ ชมความสวยงามของทะเลสาบลูเซิร์น (Lake Lucerne) ตามอัธยาศัย / ได้เวลาสมควรนำท่านเดินทางลงเขา เข้าสู่ "เมืองซูริค" (Zurich) ศูนย์กลางการเงิน เศรษฐกิจ และการธนาคารของยุโรป ซึ่งมอบชีวิตชีวาให้แก่ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ เมืองแห่งนี้ตั้งอยู่ริมฝั่ง "แม่น้ำลิมมัต" (Limmat) อุดมไปด้วยมีป่าไม้เขียวชอุ่ม แซมด้วยสถาปัตยกรรม อาคารโรงแรม ร้านค้า บ้านพักตากอากาศกระจายตามบริเวณริมฝั่งทะเลสาบซูริค นำคณะชมความสวยงามของโบสถ์ "เซนต์ปีเตอร์" (Saint Peter) โบสถ์แห่งนี้มีจุดเด่นอยู่ที่นาฬิกา ซึ่งเป็นนาฬิกาที่มีขนาดใหญ่ที่สุดกว่าโบสถ์อื่นๆ ในยุโรป จากนั้นให้ท่านได้เดินเล่นเที่ยวชมบรรยากาศเรียบแม่น้ำลิมมัต (Limmat) บริเวณ "ถนนลิมมัต" (Limmat Road)

ค่ำ บริการอาหารค่ำ ณ ภัตตาคาร

พักที่ : Inter City Zurich / Holiday Inn Messe Zurich / หรือ ระดับใกล้เคียง

**รูปภาพที่ 4.10 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 9

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 9** **เดินทางซูริค - เมืองชาฟฟ์เฮาเซ่น - น้ำตกไรน์ - สนามบินนานาชาติซูริค**

เช้า บริการอาหารมื้อเช้า ณ ห้องอาหารของโรงแรม
นำคณะออกเดินทางเข้าสู่ "เมืองชาฟฟ์เฮาเซ่น" (Schaffhausen) เมืองชายแดนเยอรมัน - สวิสฯ ชมความสวยงามของ "น้ำตกไรน์" (Rhine Falls) ซึ่งเกิดจากแม่น้ำไรน์สายน้ำนานาชาติที่สำคัญที่สุดในยุโรป แม่น้ำแห่งนี้เกิดขึ้นจากการละลายของหิมะจากเทือกเขาแอลป์เริ่มจากเป็นลำธารเล็กๆ ผ่านลิคเท่นสไตน์เข้าสู่ทะเลสาบคอนสแตนท์ที่กั้นพรหมแดนระหว่างสวิตเซอร์แลนด์กับเยอรมันนี ส่วนที่ล้นไหลออกจากทะเลสาบคอนสแตนท์ก่อกำเนิดแม่น้ำไรน์สายใหญ่ ไหลผ่านหน้าผาสูงชันที่เมืองซาฟเฮาส์เซ่นเกิดเป็น "น้ำตกไรน์ที่สวยงามที่สุดในยุโรปกลาง" จากนั้นเดินทางสู่ "เมืองซูริค" (Zurich) ได้เวลาอันควรนำท่านเดินทางสู่สนามบินนานาชาติซูริค นำคณะเช็คอิน และทำ Tax Refuned

13.30 น. เหินฟ้ากลับสู่กรุงเทพฯ ประเทศไทย โดยสายการบินไทยเที่ยวบินที่ TG971

**รูปภาพที่ 4.11 :** โปรแกรมทัวร์วันที่ 10

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**วันที่ 10 เดินทางถึงท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ**

06.10 น. เดินทางถึงท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ โดยสวัสดิภาพพร้อมความประทับใจ

**<u>หมายเหตุ</u>** โปรแกรมการเดินทางอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม เนื่องจากสภาพอากาศของ ลม ฟ้า อากาศ การล่าช้าอันเนื่องมาจากสายการบิน และสถานการณ์ในต่างประเทศที่ทางคณะเดินทางในขณะนั้น เพื่อความปลอดภัยในการเดินทางโดย เวิลด์ คอนเน็คชั่น ได้มอบหมายให้หัวหน้าทัวร์ ผู้นำทัวร์มีอำนาจในการตัดสินใจ ณ ขณะนั้นทั้งนี้ การตัดสินใจจะต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของหมู่คณะเป็นสำคัญ

**ตารางที่ 4.1 :** อัตราค่าบริการ

| **อัตราค่าบริการ** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **กำหนดการเดินทาง** | **ผู้ใหญ่ พักห้องละ 2 ท่าน** | **เด็กต่ำกว่า 12 ปี พักกับผู้ใหญ่ 1 ท่าน** | **เด็กต่ำกว่า 12 ปี พักกับผู้ใหญ่ 2 ท่าน (เสริมเตียง)** | **พักเดี่ยว** |
| **18 - 27 พ.ค. 67** | 165,900 | 165,900 | 165,900 | 35,900 |
| **30 พ.ค. - 8 มิ.ย. 67** | 165,900 | 165,900 | 165,900 | 35,900 |
| **14 - 23 มิ.ย. 67** | 165,900 | 165,900 | 165,900 | 35,900 |
| *** คณะออกเดินทางได้เมื่อมีจำนวนผู้เดินทางครบ 15 เท่านั้น *** | | | | |
| **** ต้องการเดินทางโดยชั้นธุรกิจ (Business Class) กรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ **<br>กรุณาสำรองที่นั่งล่วงหน้าอย่างน้อย 8 สัปดาห์ เพื่อความสะดวกในการยื่นวีซ่า (Visa)** | | | | |

**อัตราค่าบริการนี้รวม**

1. ค่าตั๋วเครื่องบินไป-กลับ กรุงเทพฯ-ซูริค-กรุงเทพฯ (หรือ สลับประเทศลงก่อน-หลัง)

2. ค่ารถปรับอากาศนำเที่ยวตามระบุไว้ในรายการ พร้อมคนขับรถที่ชำนาญเส้นทาง กฎหมายในยุโรปไม่อนุญาตให้ตนขับรถเดิน 12 ชม. / วัน

3. โรงแรมที่พักตามระบุ หรือ เทียบเท่าในระดับเดียวกัน โรงแรมส่วนใหญ่ในสวิตเซอร์แลนด์จะไม่มีเครื่องปรับอากาศ เนื่องจากอยู่ในแถบที่มีอุณหภูมิต่ำ และราคาโรงแรมจะปรับขึ้น 3-4 เท่าตัว หากวันเข้าพักตรงกับงานเทศกาลเทรดแฟร์ หรือ การประชุมต่างๆ อันเป็นผลที่ทำให้ต้องมีการปรับเปลี่ยนย้ายเมือง โดยคำนึงถึงความเหมาะสมเป็นหลัก

4. ค่าอาหารที่ระบุในรายการ ให้ท่านได้เลิศรสกับอาหารท้องถิ่นในแต่ละประเทศ

5. ค่าบริการนำทัวร์โดยหัวหน้าทัวร์ ผู้มีประสบการณ์นำเที่ยวให้ความรู้ และคอยดูแลอำนวยความสะดวกตลอดการเดินทาง

6. ค่าประกันอุบัติเหตุในการเดินทางวงเงินท่านละ 1 ล้านบาท (ตามเงื่อนไขกรมธรรม์)

7. ค่าธรรมเนียมในการยื่นวีซ่ายุโรป (Visa Europe) หรือ กลุ่มเชงเก้นวีซ่า (Schengen Visa) และค่าธรรมเนียม ทางสถานทูตไม่คืนให้ท่านไม่ว่าท่านจะผ่านการพิจารณา หรือไม่ก็ตาม

8. น้ำดื่มบริการบนรถโค้ช วันละ 1 ขวด

**อัตราค่าบริการนี้ไม่รวม**

1. ค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% และค่าภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%

2. ค่าทิปหัวหน้าทัวร์ วันละ 150 บาท / ท่าน (1,500 บาท หากประทับใจในการบริการ)

3. ค่าทิปพนักงานขับรถตลอดการเดินทาง ท่านละ 2 สวิสฟรังซ์ต่อวัน / (16 สวิสฟรังซ์)

4. ค่าใช้จ่ายส่วนตัว อาทิ ค่าโทรศัพท์ ค่าซักรีด ค่าเครื่องดื่ม และอาหารนอกเหนือจากที่ระบุในรายการ

5. ค่าผกผันของภาษีน้ำมันที่ทางสายการบินแจ้งเปลี่ยนแปลงกะทันหัน

**เงื่อนไขการสำรองที่นั่ง และการชำระเงิน**

1. กรุณาจองล่วงหน้าพร้อมชำระงวดแรก 100,000 บาท ก่อนการเดินทาง พร้อมแฟกซ์สำเนาหน้าหนังสือเดินทางพาสปอร์ต (Passport) มายังบริษัทฯ และค่าใช้จ่ายส่วนที่เหลือกรุณาชำระก่อนการเดินทางไม่น้อยกว่า 14 วัน มิฉะนั้นจะถือว่าท่านยกเลิกการเดินทาง

2. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ยกเลิกการเดินทางก่อนล่วงหน้า 10 วัน ซึ่งจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อไม่สามารถทำกรุ๊ปได้อย่างน้อย 20 ท่าน หรือ ผู้ร่วมเดินทางในคณะไม่สามารถผ่านการพิจารณาวีซ่าได้ครบ 20 ท่าน ซึ่งในกรณีนี้ ทางบริษัทฯ ยินดีคืนเงินให้ทั้งหมดหักค่าธรรมเนียมวีซ่า หรือ จัดหาคณะทัวร์อื่นให้ ถ้าท่านต้องการ

3. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ที่จะเปลี่ยนแปลงรายละเอียดบางประการในทัวร์นี้ เมื่อเกิดเหตุจำเป็น สุดวิสัย จนไม่อาจแก้ไขได้ และจะไม่รับผิดชอบใดๆ ในกรณีที่สูญหาย สูญเสีย หรือ ได้รับบาดเจ็บที่นอกเหนือความรับผิดชอบของหัวหน้าทัวร์ และเหตุสุดวิสัยบางประการ อาทิ การนัดหยุดงาน ภัยธรรมชาติ การจลาจล ต่างๆ

4. เนื่องจากรายการทัวร์นี้เป็นแบบเหมาจ่ายเบ็ดเสร็จ หากท่านสละสิทธิ์การใช้บริการใดๆ ตามรายการ หรือ ถูกปฏิเสธการเข้าและออกประเทศไม่ว่าในกรณีใดก็ตาม บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ไม่คืนเงินในทุกกรณี

5. เมื่อท่านได้ชำระเงินมัดจำ หรือ ทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นการชำระผ่านตัวแทนของบริษัทฯ หรือ ชำระโดยตรงกับทางบริษัทฯทางบริษัทฯ จะขอถือว่าท่านรับทราบ และยอมรับในเงื่อนไขต่างๆ ของบริษัทฯ ที่ได้ระบุไว้โดยทั้งหมด

กำหนดการเดินทางให้ลูกค้าที่สนใจได้จองได้เลือกวันเดินทางที่สะดวกพร้อมโปรแกรมการเดินทาง

**รูปภาพที่ 4.12 :** วันเดินทาง

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**ผลตอบรับจากการขายโปรแกรมทัวร์ สรุปได้ดังนี้**

ลูกค้าให้ความสนใจเกี่ยวกับโปรแกรมทัวร์เป็นอย่างมาก สามารถออกเดินทางได้ตามที่กำหนดในวันที่ 18 - 27 พฤษภาคม พ.ศ. 2567 จำนวนลูกค้า 18 ท่าน

**4.2 การประชาสัมพันธ์**

ทางคณะผู้จัดทำได้มีการประชาสัมพันธ์ โดยการโพสต์ขายโปรแกรมทัวร์ตามสื่อต่างๆ จากที่ได้โพสต์ขายโปรแกรมในเฟซบุ๊กแฟนเพจพบว่า มีลูกค้ากดถูกใจโพสต์ จำนวน 54 ท่าน และกดแชร์ 4 ครั้ง ในวันที่ 26 มีนาคม 2567 และได้โพสต์ขายโปรแกรมในเว็บไซต์ของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด และได้มีการส่งโปรแกรมทัวร์ให้กับเอเจ้นท์มากกว่า 500 รายในช่วง

เดือนมีนาคม นอกจากสื่อโซเชียลมีเดียแล้ว ทางคณะผู้จัดทำ และพนักงานในบริษัทได้มีการออกบูธในวันที่ 28 มีนาคม พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2567 ในงานเทศกาลเที่ยวเมืองไทย ครั้งที่ 42 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

**1) ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด**

**รูปภาพที่ 4.13 :** ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**2) ประชาสัมพันธ์โดยการออกบูธในงานเทศกาลเที่ยวเมืองไทย**

**รูปภาพที่ 4.14 :** ประชาสัมพันธ์โดยการออกบูธในงานเทศกาลเที่ยวเมืองไทย ครั้งที่ 42

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**3) ประชาสัมพันธ์ผ่าน Agent**

**รูปภาพที่ 4.15 :** ประชาสัมพันธ์ผ่าน Agent

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**4) ประชาสัมพันธ์ในเฟซบุ๊กแฟนเพจของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด**

**รูปภาพที่ 4.16 :** ประชาสัมพันธ์ในเฟซบุ๊กแฟนเพจของบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด

**ที่มา :** คณะผู้จัดทำ (2567)

**4.3 สรุปการประชาสัมพันธ์**

หลังจากที่ได้มีการประชาสัมพันธ์ผ่านเฟซบุ๊กแฟนเพจมีคนกดถูกใจโพสต์จำนวน 54 ท่าน และกดแชร์ 4 ครั้ง ในวันที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2567 และยังมีการประชาสัมพันธ์ผ่าน Agent และการประชาสัมพันธ์โดยการออกบูธวันที่ 28 มีนาคม พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2567 ในงาน

เทศกาลเที่ยวเมืองไทย ครั้งที่ 42 ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ จากที่ได้มีประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางที่กล่าวข้างต้นนั้น ส่งผลให้มีลูกค้าติดต่อสอบถาม เป็นจำนวน 18 ท่าน และสามารถเดินทางได้ครบตามที่กำหนดเดินทางในช่วงวันที่ 18 - 27 พฤษภาคม พ.ศ 2567

# บทที่ 5
# สรุปผลและข้อเสนอแนะ

## 5.1 สรุปผลโครงงาน

### 5.1.1 สรุปผลในการจัดทำโครงงาน

ผลจากการศึกษา และจัดทำโครงงานสหกิจศึกษาเรื่อง "แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน" มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อจัดทำโปรแกรมทัวร์แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน และ 2) เพื่อประชาสัมพันธ์โปรแกรมทัวร์ แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน ให้กับบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด โดยจากการปฏิบัติสหกิจศึกษา ในตำแหน่งพนักงานขาย ณ บริษัทวัน เวิลด์ ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด ทั้งนี้คณะผู้จัดทำต้องการให้เลือกทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า และเป็นการขยายฐานลูกค้าให้แก่บริษัท โดยจัดทำโปรแกรมทัวร์เดินทางไปประเทศสวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน โดยใช้เครื่องมือในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ผ่านทางไลน์แอด และเว็บไซต์

ผลการดำเนินงานพบว่าคณะผู้จัดทำได้มีการจัดทำโปรแกรมแกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน และประชาสัมพันธ์ขายโปรแกรมทัวร์จริงผ่าน 4 ช่องทาง คือLine@:Worldwildpackagetour \ Facebook: One World Tour & Travel \ Website: Oneworldtour.co.th, และงานแสดงสินค้าทางการท่องเที่ยวงานต่างๆ พบว่ามีกลุ่มลูกค้าสนใจแกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน จากช่องทาง Line@ และเว็บไซต์ เป็นจำนวนประมาณ 60 ท่าน และมีลูกค้าจากบูธประมาณ 70 ท่าน และส่งให้เอเจ้นท์ประมาณ 500 กว่าราย ทั้งนี้ยังมีลูกค้าที่จองที่นั่งภายในช่องทางเฟซบุ๊กประมาณ 10 คน ดังนั้นผลของการปฏิบัติโครงงานครั้งนี้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้

### 5.2.2 ปัญหาในการจัดทำโครงงาน

- การเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ อาจล่าช้า อาจเกิดปัญหาภูมิอากาศ อาทิ ฝนตก ถนนลื่น ทำให้ต้องระมัดระวังในการขับรถช้าๆ หรือ เกิดอุบัติเหตุเกิดขึ้นระหว่างเดินทางท่องเที่ยว
- เมื่อถึงวันเดินทางแหล่งท่องเที่ยวบางสถานที่อาจปิดเนื่องจากสาเหตุต่างๆ อาทิ ปิดปรับปรุง หรือ เป็นวันหยุดตามเทศกาลของประเทศ
- ร้านอาหารบางร้านมีลูกค้าเยอะ ทำให้มีการมาเสิร์ฟอาหารล่าช้า

### 5.1.3 แนวทางการแก้ไขปัญหา

- การจัดทำโปรแกรมทัวร์ ควรเผื่อเวลาในการเดินทางให้เหมาะสม ไม่มากไป และไม่น้อยจนเกินไป เพราะหากประสบปัญหาด้านการจราจร อาทิ เกิดอุบัติเหตุบนท้องถนนถนนชำรุด มีการก่อสร้าง เป็นต้น อาจจะทำให้เวลาภายในโปรแกรมคลาดเคลื่อนได้

- หากสถานที่ที่จะไปเกิดปิดกะทันหัน ควรมีแหล่งท่องเที่ยวที่จะไปสำรองไว้เสมอ และต้องคำนวณเวลา และระยะทางที่จะไป รวมถึงแหล่งท่องเที่ยวอื่นๆ ที่มีในโปรแกรม หรือ หากนักท่องเที่ยวส่วนมาก ตกลงที่จะไม่ไปสถานที่ท่องเที่ยวสำรองก็ควรแบ่งเวลาให้กับสถานที่ท่องเที่ยวที่เหลือให้มากขึ้น เพื่อไม่ให้ลูกค้ารู้สึกโดนเอาเปรียบ

- ควรโทรจองร้านอาหาร และเมนูให้เรียบร้อย และก่อนถึงร้านอาหารนั้นๆ ประมาณ 15 นาที ควรโทรแจ้งให้ร้านอาหารทราบว่าใกล้จะถึงร้านแล้ว

**5.2 ข้อแนะนำในทำโครงงานครั้งต่อไป**

- จัดทำวีดีโอโดยใช้ภาพของสถานที่ไฮไลท์ ภายในโปรแกรม เพื่อให้ลูกค้าที่สนใจโปรแกรมทัวร์สามารถตัดสินใจได้ง่ายยิ่งขึ้น

- ควรมีการประชาสัมพันธ์ โปรแกรมจากหลากหลายช่องทางให้มากขึ้น เพื่อให้ลูกค้าใหม่ๆ เข้าถึงได้ง่าย

- สร้างแบรนด์เนอร์ โปรแกรมให้ดูง่ายเรียบร้อย และน่าสนใจเพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า

# บรรณานุกรม


กตัญญู นวลศิริ พุฒินาท บุญไพศาลดิลก และ สุทธิพงศ์ จตุพร. (2563). *โปรแกรมทัวร์ดูบอล Premier League ณ ประเทศอังกฤษ (Premier League Tour Program in England)* (วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิตไม่มีการตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยสยาม.

จิตติมา จ้อยเจือ บัวผิน โตทรัพย์ พวงเพ็ญ ชูรินทร์ และ อโศก ศรีสวัสดิ์. (2563). *การศึกษาการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวผ่านสื่อสังคมออนไลน์ : กรณีศึกษา ชุมชนพุมเรียง อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี (The Study of Tourism Public Relations Media via the Social Networks: The Case Study of Phumriang Sub-district, Chaiya District, Surat Thani Province)* (วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิตไม่มีการตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

เจษฎา ขวัญเมือง. (2554). *ความหมายของการท่องเที่ยว.* Tourismatbuu. https://tourismatbuu.wordpress.com/ความรู้เบื้องต้นการท่อ/ความหมายของการท่องเที่/

ฉันทัช วรรณถนอม. (2552). *การคิดราคาขายและการลดต้นทุน*. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.

นราวรรณ อนุรักษ์ ปิยะภรณ์ แซ่หลิว พิชญา ค่อนแจ้ง และ Nguyen Thi Thanh Ngan. (2566). *โปรแกรมทัวร์เมืองมรดกโลกอันล้ำค่า กลุ่มประเทศบอลติก เอสโตเนีย ลัตเวีย ลิทัวเนีย: เมืองทาลลินน์ เมืองริกา เมืองวิลนีอุส (Tour Program for Precious World Heritage Cities In The Baltic Countries Estonia, Latvia, Lithuania: Tallinn, Riga, Vilnius)* (วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิตไม่มีการตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยสยาม.

บริษัทวัน เวิลด์ ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด. (ม.ป.ป.). *ข้อมูลต่าง ๆ ในบริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด.* Oneworldtour. https://www.oneworldtour.co.th

บุศรินทร์ หนุนภักดี. (2555). *การประชาสัมพันธ์.* https://www.gotoknow.org/posts/188676#google_vignette

รัชกฤช พุทธประสาทพร และ พชร เอื้อชลิตานุกูล. (2566). *แกรนด์สวิตเซอร์แลนด์ เซอร์แมท ทิตลิส (EY) 7 วัน 4 คืน (Grand Switzerland Zermatt Titlis (EY) 7 Days 4 nights)* (วิทยานิพนธ์ปริญญาบัณฑิตไม่มีการตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยสยาม.

Chaisupar3. (2556). *ลักษณะของอุตสาหกรรมและธุรกิจท่องเที่ยว.* https://chaisupar3.wordpress.com/ความเป็นมาและความสำคัญ/ลักษณะของอุตสาหกรรม/

Chrisbkk. (2567). *ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับประเทศสวิตเซอร์แลนด์.* https://swissstudy.online/all-about-switzerland/

Nara. (ม.ป.ป.). *วีซ่า คืออะไร ?.* https://www.ohvisapro.com/

One World Tour & Travel. (2566). *สัญลักษณ์ บริษัทวัน เวิล์ด ทัวร์ แอนด์ ทราเวล จำกัด.* https://www.facebook.com/photo/?fbid=673091548191467&set=a.569594405207849

Sirinart. (2564). *11 เมืองท่องเที่ยว สวิตเซอร์แลนด์ เมืองในฝันที่ สวิส ครั้งหนึ่งในชีวิตต้องไปสัมผัส.* https://travel.trueid.net/detail/QN1GJDLOEVv

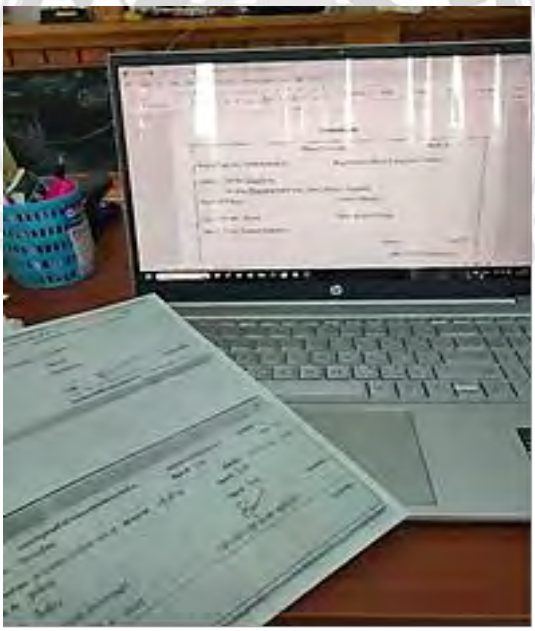
Tourism UTCC. (2560). *การวางแผนและดำเนินการจัดนำเที่ยว.* https://tourism-utcc.blogspot.com/2017/01/hw204.html

# ภาคผนวก

# ภาคผนวก ก
# รูปภาพขณะปฏิบัติสหกิจศึกษา

# รูปภาพขณะปฏิบัติสหกิจศึกษา

ตรวจเอกสาร เพื่อยื่นวีซ่า



แปลเอกสารส่วนตัวลูกค้า เพื่อยื่นสถานทูตขอวีซ่า

ตัดแท็กผูกกระเป๋าเดินทาง / รวมรูปเล่มโปรแกรมทัวร์

จัดบูธขายโปรแกรมทัวร์

ส่งทัวร์ลูกค้าที่สนามบินสุวรรณภูมิ

# ภาคผนวก ข
# บทสัมภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา

## บทสัมภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา

**โครงงานนี้มีประโยชน์อย่างไรต่อสถานประกอบการ**

ได้กลุ่มลูกค้าที่สามารถลางานได้น้อย เพราะปกติโปรแกรมทัวร์ส่วนมากจะเป็นโปรแกรมทัวร์ 10 วัน จึงทำให้ลูกค้าสนใจโปรแกรมทัวร์นี้ ทำให้บริษัทมีฐานลูกค้ามากขึ้น

SIAM UNIVERSITY

พัชราภรณ์ .....พนักงานที่ปรึกษา

(คุณพัชราภรณ์ สุวรรณภักดี)

# ประวัติคณะผู้จัดทำ

**ชื่อนักศึกษา** : นางสาวสุทธิดา ธนะพิรุฬห์

**รหัสนักศึกษา** : 6304400029

**ภาควิชา** : อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ

**คณะ** : ศิลปศาสตร์

**ชื่อผลงาน** : แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน
Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights

**ชื่อนักศึกษา** : นางสาวณัฐวรรณ วิเศษสิงห์

**รหัสนักศึกษา** : 6304400047

**ภาควิชา** : อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ

**คณะ** : ศิลปศาสตร์

**ชื่อผลงาน** : แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน
Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights

(https://me-qr.com/0a3TGOeL)

**รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา**

# แกรนด์ สวิตเซอร์แลนด์ สปา แอนด์ เมาน์เทน (TG) 10 วัน 7 คืน

# Grand Switzerland Spa and Mountain (TG) 10 Days 7 Nights

**โดย**


| | | |
|---|---|---|
| นางสาวสุทธิดา | ธนะพิรุฬห์ | 6304400029 |
| นางสาวณัฐวรรณ | วิเศษสิงห์ | 6304400047 |


**รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชา 119-413 การศึกษาเชิงบูรณาการกับการทำงาน**

**ภาควิชาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการบริการ**

**คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม**

**ภาคการเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2566**