

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ดังนี้

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ พบว่าจำนวนนักท่องเที่ยวและจำนวนที่พักทุกประเภทในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีอัตราที่เพิ่มสูงขึ้นทุกปี เนื่องจากการพัฒนาของทางภาครัฐและเอกชนที่พยายามจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งอำเภอหัวหินยังมีแหล่งท่องเที่ยวที่ตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้อย่างหลากหลาย มีความเป็นเมืองและธรรมชาติอยู่ในที่เดียวกัน ซึ่งการเดินทางไป-มา มีความสะดวกสบายเป็นอย่างมาก กลุ่มลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยประมาณ 60-70% และชาวต่างประเทศ 20-30% สำหรับอัตราการเข้าพักในช่วงฤดูการท่องเที่ยวมีนักท่องเที่ยวเข้าพักทั้งหมดประมาณ 70-80% และนอกฤดูกาลท่องเที่ยวประมาณ 10-20% ธุรกิจมีสภาวะการแข่งขันค่อนข้างสูง มีจำนวนคู่แข่งภายในธุรกิจเดียวกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่คู่แข่งรายใหม่เข้ามาได้ง่าย เนื่องจากธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ใช้จำนวนเงินลงทุนที่ไม่สูงมากนัก แต่ก็ยังเป็นธุรกิจที่นักท่องเที่ยวสามารถหาทดแทนได้ง่าย เพราะมีที่พักหลากหลายรูปแบบและกระจายอยู่ทุกสถานที่ ส่งผลให้กลุ่มลูกค้ามีอำนาจต่อรองในการซื้อสูง ส่วนอำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่ายของธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์นั้นมีไม่มากนัก เนื่องจากวัสดุอุปกรณ์สามารถหาซื้อได้ทั่วไป

สำหรับจุดแข็งของธุรกิจอยู่ที่การจัดการที่พักให้ได้ตามมาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยว ประเภทเกสต์เฮาส์ ของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา รวมถึงการสร้างภาพลักษณ์และการตกแต่งให้โดดเด่น สร้างความดึงดูดใจแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการมีทำเลที่ตั้งสภาพแวดล้อมที่ดี การทำธุรกิจใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักของตลาดซึ่งเป็นจุดอ่อน ธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีโอกาสทางธุรกิจจากการที่มีภูมิประเทศที่ดี มีความสงบร่มเย็น ไม่มีภัยอันตรายต่างๆ แต่มีการแข่งขันในธุรกิจสูงทำให้เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ในการพยากรณ์ความต้องการตลาดนั้น วิเคราะห์จากสถิติการเติบโตของอัตราการเข้าพักของนักท่องเที่ยว โดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 40 และมีระยะเวลาพำนักเฉลี่ย 2 วัน เพื่อให้ทราบความ

ต้องการของตลาดที่ชัดเจนยิ่งขึ้น จึงทำการสำรวจความต้องการของนักท่องเที่ยวในการใช้บริการ ธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งให้ผลดังนี้

ด้านการบริการ นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อบริการในระดับมากในเรื่องของชื่อเสียงของที่พัก เครื่องปรับอากาศภายในห้องพัก เครื่องทำน้ำอุ่น สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก และขนาดห้องพักที่เหมาะสม

ด้านราคา นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อบริการในระดับมากทุกๆ ด้าน ได้แก่ อัตราค่าห้องพักมีความชัดเจน อัตราค่าห้องพักเหมาะสมกับการบริการ และอัตราค่าห้องพักต่ำกว่าที่พักรอื่น

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อบริการในระดับมาก ในด้านสถานที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม ความสะดวกในการเดินทาง อยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวและพาณิชยกรรม และช่องทางการติดต่อสะดวก

ด้านการส่งเสริมการตลาด นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญระดับมากในเรื่องคำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด และมีส่วนลดอัตราค่าห้องพักในช่วงนอกฤดูท่องเที่ยว

ด้านบุคลากร ให้ความสำคัญในระดับมาก ด้านพนักงานมีความสุภาพและเป็นมิตร พนักงานบริการนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศอย่างเสมอภาค พนักงานบริการด้วยความรวดเร็วและถูกต้อง และพนักงานมีการให้คำแนะนำบริการได้ดี

ด้านคุณลักษณะทางกายภาพ ให้ความสำคัญในระดับมาก ด้านอาคารสถานที่สะอาดและเป็นระเบียบ ป้ายชื่อที่พักรบกรายละเอียดชัดเจน มีบรรยากาศและสภาพแวดล้อมดี อาคารสถานที่ตกแต่งสวยงาม และมีระบบรักษาความปลอดภัย

ด้านกระบวนการให้บริการ ให้ความสำคัญระดับมากในเรื่องรับข้อมูลในการจองห้องพักอย่างถูกต้อง

โดยผลการศึกษานำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ด้านการบริการ โครงการให้บริการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์เป็นรูปแบบเช่าห้องพักรายวันมีห้องพักจำนวน 20 ห้อง แบ่งเป็น 2 รูปแบบคือ ห้องพักรมาตรฐานขนาด 20 ตารางเมตรมีจำนวน 10 ห้อง และห้องพักพิเศษขนาด 24 ตารางเมตรมีจำนวน 10 ห้อง พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก มีห้องโถงส่วนกลางสำหรับพักรผ่อนและที่จอดรถสำหรับผู้มาใช้บริการ

2. ด้านราคา ห้องพักรมีระดับราคาแตกต่างกันตามช่วงฤดูการท่องเที่ยว คือ ช่วงเดือนกรกฎาคม-พฤศจิกายน ห้องพักรมาตรฐานราคา 850 บาทและห้องพักพิเศษราคา 950 บาท ช่วงเดือนธันวาคม-มิถุนายน ห้องพักรมาตรฐานราคา 1,150 บาท และห้องพักพิเศษราคา 1,300 บาท

3. ด้านสถานที่ โครงการตั้งอยู่ที่ชุมชนทางรถไฟฝั่งตะวันตก ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีทำเลติดเชิงเขาหิน เหล็ก ไฟ ห่างจากชายหาดหัวหิน 2 กิโลเมตร มีการเดินทางสะดวก พร้อมด้วยสาธารณูปโภค ใกล้เคียงสรรพสินค้าและร้านอาหาร
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ใช้วิธีการ โฆษณาให้เป็นที่รู้จักผ่านทางแผ่นพับ สำหรับนักท่องเที่ยวแจกตามสถานที่ต่างๆ การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ตและการโฆษณาในสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ
5. ด้านพนักงาน มีพนักงานต้อนรับจำนวน 2 คน แม่บ้านจำนวน 2 คน และพนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน โดยมีเจ้าของเป็นผู้จัดการและดูแลความเรียบร้อยในส่วนต่างๆ ของที่พักอย่างใกล้ชิด
6. ด้านสิ่งต่างๆ ภายในสำนักงาน มีการจัดการที่พักให้มีความเป็นมาตรฐาน ลักษณะของที่พักและส่วนต่างๆ มีขนาดที่เหมาะสมและสะอาด อีกทั้งการตกแต่งเน้นความเป็นธรรมชาติที่ร่มรื่น ส่วนต่างๆ ภายในที่พักมีการแสดงป้ายอย่างชัดเจน
7. ด้านกระบวนการในการให้บริการ เริ่มตั้งแต่ผู้ใช้บริการที่นำรถส่วนตัวมาเข้าที่จอดรถ ติดต่อกับสำนักงานเพื่อสอบถามข้อมูลที่พักและทำการลงทะเบียนเข้าพัก (Check in) เมื่อใช้บริการเสร็จสิ้นแล้วต้องทำการคืนกุญแจห้องพักและพนักงานทำการตรวจสอบความเรียบร้อยของห้องพัก (Check out) โดยมีการกำหนดเวลาการเข้าพักหลังเวลา 14.00 น. และคืนห้องพักก่อนเวลา 12.00 น.

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

โครงการ ตั้งอยู่ติดเชิงเขาหิน เหล็ก ไฟ ในชุมชนทางรถไฟฝั่งตะวันตก ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยทำเลที่ตั้งโครงการห่างจากชายหาดหัวหินภายในระยะรัศมี 2 กิโลเมตร มีการคมนาคมไป-มาสะดวก อยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวและห้างสรรพสินค้า มีขนาดพื้นที่ 400 ตารางวา หรือ 1,600 ตารางเมตร ด้านกว้าง 25 เมตร ยาว 64 เมตร ลักษณะที่พักเป็นอาคารชั้นเดียวแบ่งเป็น 2 ส่วน โดยในส่วนแรกเป็นห้องพักมาตรฐานที่มีขนาด 20 ตารางเมตร จำนวน 10 ห้อง และห้องพักพิเศษขนาด 24 ตารางเมตร จำนวน 10 ห้อง ส่วนที่ 2 ได้แก่ พื้นที่ส่วนกลางขนาด 84 ตารางเมตร และสถานที่จอดรถขนาด 150 ตารางเมตร สำหรับจอดรถยนต์ได้จำนวน 12 คัน ใช้เงินลงทุนในที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้างจำนวน 6,169,000 บาท มีค่าใช้จ่ายในส่วนอุปกรณ์ในการบริการและอุปกรณ์สำนักงานจำนวน 867,600 บาท

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

โครงการที่פקประเภทเกสท์เฮาส์มีการดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว และมีการจัดองค์กร โดยมีเจ้าของเป็นผู้จัดการที่פקและดูแลความเรียบร้อยของกิจการในทุกๆ ด้าน พนักงานบริการทำหน้าที่ให้บริการในการต้อนรับลูกค้าและอำนวยความสะดวกตลอดกระบวนการใช้บริการที่פק พนักงานทำความสะอาด ทำหน้าที่ดูแลและทำความสะอาดในส่วนของห้องพักและพื้นที่ส่วนกลางทั้งหมด และพนักงานรักษาความปลอดภัย ทำหน้าที่รักษาความปลอดภัยบริเวณที่פקทั่วทุกพื้นที่ นอกจากนี้ ในส่วนของงานซ่อมแซมด้านเทคนิค จะใช้ช่างที่มีความชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

โครงการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 12,140,000 บาท โดยมาจากส่วนของเจ้าของ 8,640,000 บาท และจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน 3,500,000 บาท ที่อัตราดอกเบี้ย 6.875% กำหนดเงินทุนหมุนเวียน 745,780 บาท และมีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน 57,620 บาท สำหรับผลการดำเนินงานในช่วงระยะเวลา 10 ปี พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลดร้อยละ 8 เท่ากับ 7,521,829 บาท มีอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) เท่ากับ 16 % ระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 6 ปี 5 เดือน จึงสรุปได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากมีกำไร ได้รับอัตราผลตอบแทนการลงทุนสูงกว่าที่ต้องการ และมีระยะเวลาคืนทุนต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ยทั่วไป

อภิปรายผล

1. ผลการศึกษาด้านการตลาด

จากผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกใช้บริการที่פקประเภทเกสท์เฮาส์เพราะราคาห้องพักตรงตามความต้องการมากที่สุด รองลงมาคือ มีบรรยากาศและการตกแต่งสถานที่ที่ดึงดูดความสนใจและได้รับคำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิดตามลำดับ สอดคล้องกับการศึกษาของโกศล วัชรโรจน์ (2542) ซึ่งทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในการเลือกใช้บริการที่פקโรงแรมประเภทเกสท์เฮาส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ที่พบว่า เหตุผลที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกใช้บริการเกสท์เฮาส์ ได้แก่ ความคุ้มค่าเงินที่จ่าย การประหยัดค่าใช้จ่ายและความชอบในบรรยากาศแบบเกสท์เฮาส์มากกว่าเหตุผลอื่นๆ ตามลำดับ

สำหรับปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก คือ ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ได้แก่ การรับข้อมูลในการจองห้องพักอย่างถูกต้อง

ปัจจัยด้านราคา ได้แก่ อัตราค่าห้องพักมีความชัดเจน อัตราค่าห้องพักเหมาะสมกับการบริการ และ อัตราค่าห้องพักต่ำกว่าที่พักอื่น และปัจจัยด้านการบริการ ได้แก่ เรื่องของชื่อเสียงของที่พัก เครื่องปรับอากาศภายในห้องพัก เครื่องทำน้ำอุ่นภายในห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก และขนาดห้องพักที่เหมาะสม สอดคล้องกับผลการศึกษาของโกศล วัชโรทน (2542) ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในการเลือกใช้บริการที่พักโรงแรม ประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจบริการที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคส่วนใหญ่ในการเลือกใช้บริการที่พักโรงแรมประเภทเกสต์เฮาส์คือ ปัจจัยด้านราคา ได้แก่ การแสดงราคาห้องพักไว้ชัดเจน และการมีห้องพักที่แน่นอนและสำรองไม่ได้ และปัจจัยด้านสัญลักษณ์ ได้แก่ ชื่อเสียงของเกสต์เฮาส์ และการที่เกสต์เฮาส์เปิดให้บริการมานานแล้ว

จากการศึกษาถึงปัญหาในการใช้บริการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ส่วนใหญ่มีปัญหาในการบริการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ คือ ห้องพัก/สถานที่โดยรวมไม่สะอาด การบริการและพนักงานที่ไม่มีคุณภาพมาตรฐาน ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่เหมาะสม แตกต่างจากการศึกษาของโกศล วัชโรทน (2542) ทำการศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในการเลือกใช้บริการที่พักโรงแรมประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัญหาที่นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่พบในระหว่างพักแรมในเกสต์เฮาส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ การไม่มีกระดาษชำระไว้บริการในห้องน้ำ คนขับรถแท็กซี่หรือตุ๊กๆ สร้างความรำคาญเมื่อมาถึงสนามบิน สถานีรถไฟ สถานีขนส่ง และคนขับรถแท็กซี่หรือตุ๊กๆ พยายามชักชวนให้ไปพักเกสต์เฮาส์หรือโรงแรมอื่นที่ไม่ต้องการ

2. ผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาด้านเทคนิค พบว่า ที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ มีการคมนาคมไป-มา สะดวก อยู่ไม่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยวและห้างสรรพสินค้า ลักษณะที่พักเป็นอาคารชั้นเดียวแบ่งเป็น 2 ส่วน โดยในส่วนแรกเป็นห้องพักมาตรฐานและห้องพักพิเศษ มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้อง ประกอบด้วย ห้องน้ำในตัว เครื่องทำน้ำอุ่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น โต๊ะเครื่องแป้งและชุดโต๊ะเก้าอี้ ส่วนที่ 2 ได้แก่ พื้นที่ส่วนกลางสำหรับรับแขกและสถานที่จอดรถ

3. ผลการศึกษาด้านการจัดการ

โครงการที่פקประเภทเกสท์เฮาส์มีการดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว และมีการจัดองค์กรโดยมีเจ้าของที่พัก พนักงานบริการ พนักงานทำความสะอาด และพนักงานรักษาความปลอดภัย ในส่วนของงานซ่อมแซมด้านเทคนิค จะใช้ช่างที่มีความชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก

4. ผลการศึกษาด้านการเงิน

โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากมีกำไร ได้รับอัตราผลตอบแทนการลงทุนสูงกว่าที่คาดการณ์และมีระยะเวลาคืนทุนต่ำกว่าเกณฑ์เฉลี่ยทั่วไป สอดคล้องกับผลการศึกษาของกฤษฎา เต็มเวชชยานนท์ (2546) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการลงทุนสร้างโรงแรมกลุ่ม 3 (อีโคโนมิกคลาส) ในเมืองพัทยา พบว่า โครงการมีความเป็นไปได้และเหมาะสมในการลงทุน โดยโครงการให้ผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยใช้อัตราคิดลดร้อยละ 9.25 ต่อปีเท่ากับ 163.33 ล้านบาท มีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับร้อยละ 12.36 มีอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเท่ากับ 1.08 และสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 8 ปี 4 เดือน 12 วัน

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจที่พักประเภทเกสท์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้ศึกษามีข้อค้นพบ ดังนี้

1. จากการศึกษารายละเอียด โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจที่พักประเภทเกสท์เฮาส์ พบว่า โครงสร้างต้นทุนส่วนใหญ่คือ ต้นทุนคงที่ ได้แก่ เงินเดือนพนักงาน ต้นทุนในการซ่อมแซมอาคารและอุปกรณ์ ซึ่งเป็นต้นทุนที่จะต้องจ่ายในแต่ละปี และต้นทุนทางภาษีโรงเรือนซึ่งเป็นจำนวนเงินที่สูงมาก โดยคำนวณจากรายได้ที่ไม่คำนึงถึงค่าใช้จ่ายของธุรกิจ

2. ความเสี่ยงของธุรกิจที่พักประเภทเกสท์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้แก่ ความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ สภาพภูมิอากาศและภัยธรรมชาติ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในแต่ละปี และความเสี่ยงที่เกิดจากการแข่งขันของธุรกิจที่พักต่างๆ ในพื้นที่เดียวกัน ซึ่งมีผลต่อการทำกำไรของธุรกิจ

3. ทำเลที่ตั้งของธุรกิจเกสท์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ส่วนใหญ่รวมอยู่ในบริเวณตลาดหัวหิน บริเวณท่าเรือประมงหัวหิน และบริเวณชุมชนเขาตะเกียบ มีลักษณะเป็นตึกแถว ราคาห้องพักไม่แตกต่างกันมากนัก มีสภาพแวดล้อมแออัด และไม่มีที่จอดรถ

ข้อเสนอแนะ

1. การลงทุนธุรกิจที่פקประเภทเกษตรศาสตร์ควรทำการพิจารณาและศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ ในการทำธุรกิจให้ละเอียดถี่ถ้วน โดยศึกษาหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆ และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนก่อนตัดสินใจ เพราะธุรกิจที่פקประเภทเกษตรศาสตร์นั้นมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่สูงมาก และเป็นธุรกิจที่มีระยะเวลาในการคืนทุนนานกว่าธุรกิจอื่นๆ

2. การลงทุนทุกชนิดย่อมมีความเสี่ยง สำหรับความเสี่ยงของโครงการธุรกิจที่פקประเภทเกษตรศาสตร์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากข้อค้นพบนั้น ควรติดตามข้อมูลข่าวสารทั่วไปเป็นประจำ เพื่อการปรับตัวได้ทันตามสถานการณ์ภายนอก นอกจากนี้ เมื่อโครงการดำเนินงานไปได้ระยะหนึ่ง ควรจะจัดให้มีบริการเสริมอื่นๆ เช่น ห้องอาหาร อินเทอร์เน็ต บริการรถให้เช่า เป็นต้น เพื่อสามารถแข่งขันกับคู่แข่งอื่นๆ ของธุรกิจนี้ได้

3. ทำเลที่ตั้งของโครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีบรรยากาศดี โปร่งและไม่แออัดเช่นเกษตรศาสตร์อื่นๆ จึงเป็นโอกาสที่ดีของโครงการ ควรจะใช้ข้อค้นพบนี้ในการทำตลาดให้กับโครงการและพยายามรักษาจุดแข็งโดยการปรับปรุงและพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น